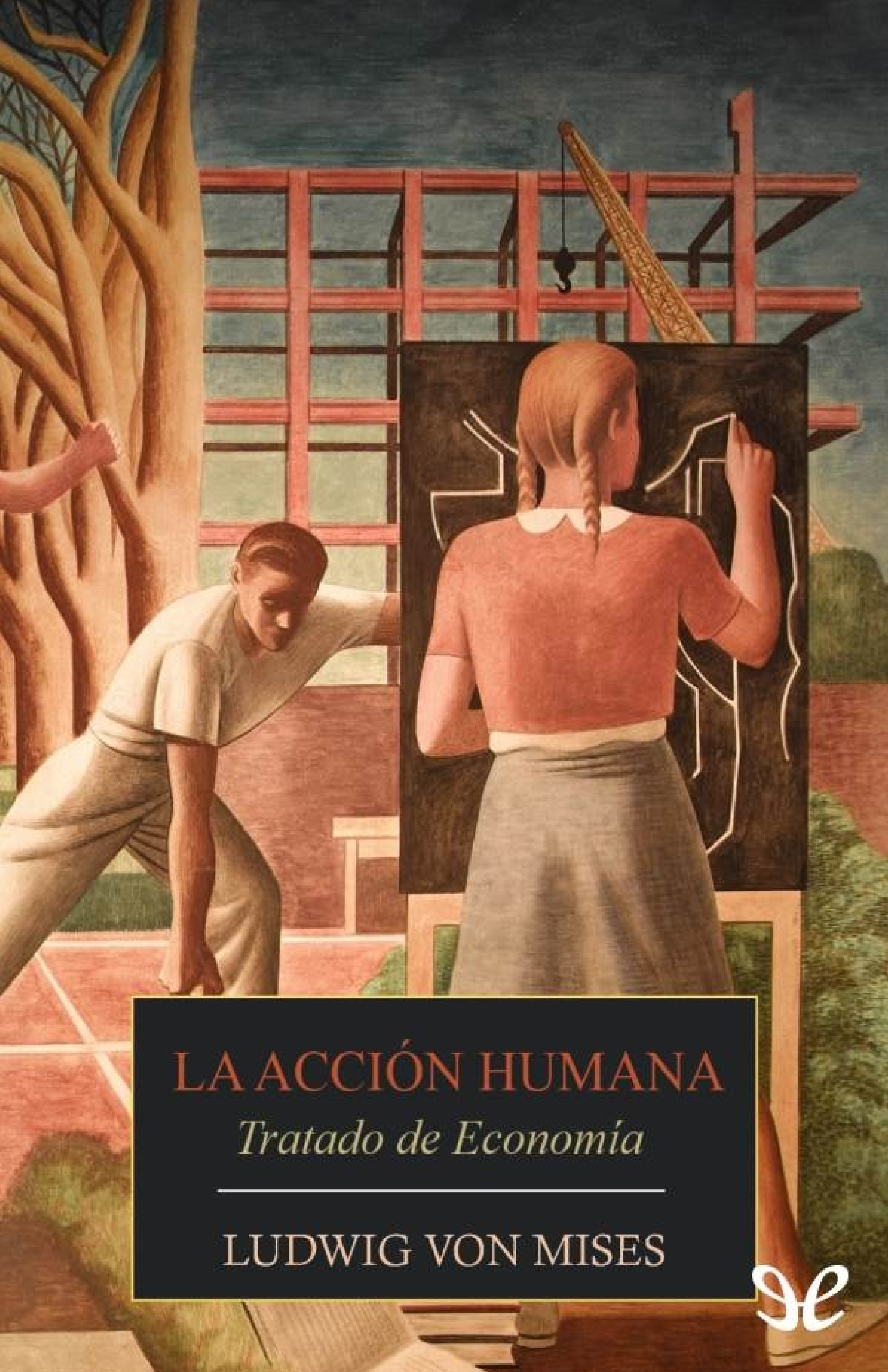

LA ACCIÓN HUMANA
Tratado de Economía
LUDWIG VON MISES

En la presente obra, se expone, con admirable lógica y claridad, los principios y fundamentos esenciales de la ciencia económica, encuadrada en una teoría general de la acción humana o praxeología. Sobre esta base, y siguiendo una metodología apriorístico-deductiva en la línea de la concepción subjetivista típica de la Escuela Austriaca, se analizan también las principales cuestiones de la Economía y de la Política Económica de nuestro tiempo. El cálculo económico y monetario, el funcionamiento del mercado y la formación de los precios, el dinero, el interés y el crédito, los ciclos económicos, la crucial función del empresario y de los factores de producción, especialmente el capital y el trabajo, el papel del gobierno en la economía, el intervencionismo, la manipulación del dinero y el crédito, la fiscalidad, la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo, el sindicalismo, el corporativismo, la economía de guerra, así como el lugar que la Economía ocupa en el sistema de las ciencias y en la sociedad, etc., son los principales temas que conforman esta obra magistral, formidable construcción teórica realizada —en palabras del principal discípulo de Mises, el Premio Nobel Friedrich A. Hayek— por «uno de los grandes pensadores de nuestro tiempo».



Ludwig von Mises

LA ACCIÓN HUMANA

TRATADO DE ECONOMÍA

ePub r1.0

loto & Leviatán 24.04.14

EDICIÓN DIGITAL

Título original: *Human Action: A Treatise on Economics*
Ludwig von Mises, 1949
Traducción: Joaquín Reig Albiol
Retoque de cubierta: loto
Editor digital: loto & Leviatán
ePub base r1.1
Edición digital: epublibre, 2014
Conversión a pdf: FS, 2019





PREFACIO A LA TERCERA EDICIÓN

Me produce gran satisfacción la aparición, elegantemente presentada por un distinguido editor, de la tercera edición revisada del presente libro.

Quisiera hacer dos advertencias de orden terminológico.

En primer término, debo señalar que empleo siempre el vocablo «liberal» en el sentido que se le atribuye a lo largo del siglo XIX y que aún le reconoce la Europa continental. Es necesario proceder así porque no disponemos de otra expresión para definir aquel gran movimiento político y económico que desterró los métodos precapitalistas de producción e implantó la economía de mercado y de libre empresa; que barrió el absolutismo real y oligárquico instaurando el gobierno representativo; que liberó a las masas, suprimiendo la esclavitud, las servidumbres personales y demás sistemas opresivos.

En segundo lugar, considero necesario destacar que el término «psicología» se aplica, desde hace algunas décadas, con un sentido cada vez más restrictivo, a la psicología experimental, es decir, a aquella «psicología» que no sabe recurrir en sus análisis sino a los métodos típicos de las ciencias naturales. Estudiosos que antes se consideraban psicólogos son hoy en día tildados de meros «psicólogos literarios» y se les niega la condición de científicos. En economía, sin embargo, cuando se habla de *psicología* se

alude precisamente a esta tan denigrada psicología literaria; por ello tal vez sería conveniente recurrir a un nuevo vocablo para designar tal disciplina. A este respecto, en mi libro *Theory and History* (New Haven 1957, pp. 264 a 274) sugerí el término «timología», que he empleado también en mi reciente ensayo *The Ultimate Foundation of Economic Science* (Princeton 1952). No considero, sin embargo, oportuno dar carácter retroactivo a tal uso ni variar la terminología empleada en anteriores publicaciones, razón por la cual, en esta nueva edición, sigo empleando la palabra *psicología* como en la primera.

Dos traducciones de la primitiva *Human Action* han aparecido: una italiana, de Tullio Bagiotti, profesor de la milanesa Università Bocconi, bajo el título *L'Azione Umana, Trattato di Economia*, publicada en 1959 por la Unione Tipografico-Editrice Torinese, y otra española, de Joaquín Reig Albiol, titulada *La Acción Humana, Tratado de Economía*, editada en dos volúmenes en 1960 por la Fundación Ignacio Villalonga, de Valencia (España)[*].

Tengo que agradecer a numerosos y entrañables amigos su ayuda y consejos.

Quiero, en primer lugar, recordar a dos ya fallecidos intelectuales, Paul Mantoux y William E. Rappard, quienes me brindaron la oportunidad de profesar en el famoso Institut Universitaire des Hautes Études, de Ginebra (Suiza) y me permitieron así iniciar el presente trabajo, proyecto largo tiempo acariciado y que no había tenido ocasión de abordar.

Deseo igualmente expresar mi reconocimiento, por sus valiosas e interesantes sugerencias, a Mr. Arthur Goddard, Mr. Percy Greaves, Dr. Henry Hazlitt, Prof. Israel M. Kirzner, Mr. Leonard E. Read, Dr. Joaquín Reig Albiol y Dr. George

Reisman.

No obstante, la mayor deuda de gratitud la tengo contraída con mi propia esposa por su constante aliento y ayuda.

LUDWIG VON MISES

Nueva York, marzo de 1966

ESTUDIO PRELIMINAR

por Jesús Huerta de Soto

I. Introducción

La publicación de la décima edición en español de la obra cumbre de Ludwig von Mises, su Tratado de Economía titulado *La acción humana*, es sin duda una buena oportunidad para llevar a cabo una serie de consideraciones que sitúen a la obra en su contexto adecuado, expliquen su importancia científica y pongan en evidencia sus grandes ventajas comparativas en el mundo universitario, académico e intelectual. Por otro lado, esta nueva reedición de la obra de Mises en los actuales momentos, ya en la segunda década del siglo XXI, adquiere un significado muy profundo, no sólo por la plena confirmación en todos los órdenes del análisis económico de Mises que han supuesto el histórico desmoronamiento del socialismo real en los países del Este de Europa y la gran recesión económica que ha afectado al mundo a partir de 2008, sino además por la grave crisis del paradigma neoclásico-walrasiano que aunque hasta ahora ha

dominado en la Ciencia Económica, hoy se encuentra en un oscuro callejón sin salida[1]. Además, y desde el punto de vista estrictamente docente, se cumplen ya veintisiete años desde que *La acción humana* comenzara a ser recomendada por nosotros como libro de texto fundamental en un Curso de Economía Política, primero en la Universidad Complutense y después en la Universidad Rey Juan Carlos, ambas de Madrid, habiendo sido utilizada como instrumento de estudio y trabajo durante los pasados veintisiete cursos académicos por más de cinco mil alumnos, que han sabido generar en el mundo universitario español un rico acervo de experiencias docentes e intelectuales que es preciso sacar a la luz.

A continuación comentaremos, por tanto, las principales aportaciones y ventajas comparativas que esta obra de Mises tiene respecto de la mayoría de los manuales y libros de texto de Economía que podrían utilizarse con carácter alternativo. Seguidamente, y tras una breve biografía intelectual del autor, explicaremos la evolución de las sucesivas ediciones de *La acción humana* en todo el mundo, así como el impulso que la misma está teniendo en el desarrollo de la Ciencia Económica. Terminaremos nuestro estudio con una serie de recomendaciones prácticas de tipo docente, tanto para los alumnos como para los profesores, relativas a la utilización de este libro como instrumento clave de trabajo universitario.

II. PRINCIPALES VENTAJAS COMPARATIVAS DE *LA ACCIÓN HUMANA*

Las típicas insuficiencias de los actuales libros de texto de Economía

La mayoría de los libros de texto introductorios o manuales de Economía Política que con carácter creciente hoy inundan el mercado poseen importantes defectos que hasta ahora en su mayor parte no han sido plenamente apreciados, pero que están teniendo consecuencias muy negativas en la formación de los futuros economistas. En *primer lugar*, casi todos los manuales modernos adolecen de la obsesión por la novedad. Se supone que el mejor libro de texto es el más actual, es decir, el que recoja las últimas modas que hayan surgido en el mundo académico y refleje las novedades que se hayan generalizado en forma de publicaciones en las revistas especializadas de Economía consideradas más prestigiosas. Esta forma de actuar no es sino una penosa manifestación del viejo mito del «mejorismo científico», según el cual todo lo reciente engloba y mejora los desarrollos teóricos anteriores. Esta concepción, que en todo caso podría tener algún fundamento en el ámbito de las ciencias naturales y de su aplicación práctica en forma de disciplinas técnicas relacionadas con la ingeniería, carece sin embargo de justificación en el campo de las ciencias sociales en general y de la Economía Política en particular. En efecto, nuestra Ciencia se fundamenta en principios y características esenciales de la naturaleza del ser humano, que no se pueden moldear al antojo de modas e impulsos científicos o técnicos y que, por tanto, gozan de gran permanencia y en ocasiones incluso de una plena inmutabilidad. Por eso la construcción del edificio teórico que hayan de manejar los futuros economistas exige fundamentar nuestra disciplina en unos sólidos cimientos, evitando, sobre todo al inicio de su

formación, cualquier distracción en aspectos que, aunque estén de moda o parezcan atractivos por su novedad, sean sin embargo relativamente más pasajeros o accidentales y oculten o tiendan a confundir los principios esenciales sobre los que se basa y construye la Ciencia Económica[2].

Esta obsesión por la novedad explica, en *segundo lugar*, que muchos autores de libros de texto crean que cumplen plenamente con su obligación elaborando un simple compendio, más o menos heterogéneo y afortunado, de las doctrinas que en cada momento se han puesto de moda, sin que se esfuercen por efectuar una profunda reflexión sobre sus fundamentos, ni se preocupen por exponer y aclarar con detalle la coherencia de los mismos a sus futuros alumnos y lectores. Normalmente estas carencias de reflexión y coherencia se tratan de ocultar con el formalismo de las matemáticas (que siempre a primera vista da la impresión al lego de un «elevado» nivel científico), así como con el uso de un prolijo instrumental gráfico y estadístico. Esta forma de componer manuales es, a pesar de todas las apariencias, mucho más fácil y menos comprometida que la elaboración de un verdadero volumen de principios coherentes de Economía que obligue a los alumnos (y a los profesores) a reflexionar y, sobre todo, a replantearse a cada paso críticamente los fundamentos del instrumental analítico que utilizan. Muy pocos son los que dedican un estudio riguroso a los fundamentos de la Economía, y aquéllos que al menos los mencionan pasan rápidamente sobre los mismos so pretexto de que no conviene «confundir» al alumnado con el estudio de las «arduas» cuestiones relacionadas con los principios, fundamentos y método de nuestra Ciencia.

Las anteriores consideraciones explican también que, en

muchas ocasiones y en *tercer lugar*, los tratadistas caigan en la ligereza de simplificar indebidamente sus presentaciones y contenidos, con la finalidad de hacerlos «atractivos» y comprensibles para el alumnado. Este objetivo explica asimismo la obsesión de muchos manuales por recoger ejemplos de rabiosa actualidad, incorporando gráficos y cuadros numéricos y estadísticos con una presentación muy «colorista». La continua disminución en el nivel de formación intelectual de los alumnos que acceden a la universidad, junto con el triunfo de la «cultura *light*» que nos inunda (sobre todo de origen norteamericano), está motivando que muchos libros introductorios de economía más parezcan manuales destinados a divulgar la terminología y a facilitar la actividad del «periodismo económico» que verdaderas obras científicas de Economía dedicadas a exponer los principios y fundamentos básicos de nuestra disciplina, y sobre todo a enseñar a pensar en términos de lógica económica a los alumnos que por primera vez se ponen en contacto con nuestra Ciencia. Que uno de los manuales introductorios de economía más actuales y prestigiosos afirme categóricamente que «el precio *mide* la escasez»[3], o que otro, por ejemplo, indique que aplicando la regla de igualar precios a costes marginales pueda hacerse que una economía socialista logre el «óptimo» que jamás se alcanza en una economía capitalista[4], son tan sólo dos botones de muestra que ponen de manifiesto hasta qué punto la falta de rigor y el deseo obsesivo por simplificar están dañando la formación de nuestros alumnos y creando en los mismos un *handicap* intelectual que tardará años en solventarse, si es que no llega a ser del todo irreversible.

Sería equivocado pensar que los anteriores defectos se

deben únicamente a una moda pasajera o al simple capricho o falta de criterio de los autores de los correspondientes manuales. Todo lo contrario, y esto es lo verdaderamente preocupante, en gran medida estos errores son un resultado natural de la extensión, con carácter dominante en nuestra Ciencia, de una estrecha concepción cientista y positivista de la Economía. En efecto, y en *cuarto lugar*, la imagen que se da de nuestra Ciencia en los manuales suele ser, mayoritariamente, la de una disciplina que se quiere desarrollar y exponer a imagen y semejanza de las ciencias naturales y del mundo de la ingeniería. En sus desarrollos se parte de suponer que está disponible o «dada», bien en términos ciertos o probabilísticos, la información necesaria respecto a los fines y los medios de los seres humanos y que este conocimiento o información es *constante* y no varía, reduciéndose los problemas económicos a un mero problema técnico de optimización o maximización. Y ello con el objetivo implícito de elaborar toda una disciplina de «ingeniería social», que pretende reducir el contenido de nuestra Ciencia a un conjunto de recetas prácticas de intervención, que profusamente acompañadas de funciones o curvas (de oferta y de demanda, de costes, de indiferencia-preferencia, de posibilidades de producción, etc., etc.) producen sin crítica alguna en el alumno la falsa seguridad de que existe una técnica de intervención capaz de orientar los pasos del «analista» ante cualquier problema económico. El daño que se hace en la formación de los estudiantes con este enfoque es muy grande. Pasan a través de los primeros cursos introductorios de Economía sin aprender los principios y fundamentos esenciales, adquiriendo la errónea impresión de que existe una respuesta segura para cada problema que

puedan encontrarse, simplemente efectuando de forma correcta el «diagnóstico» y aplicando automáticamente la correspondiente «receta». Los afanes de los estudiantes se reducen a formular el problema y a encontrar mecánicamente la solución a las ecuaciones que supuestamente recogen de manera constante e inmutable la información relativa, por ejemplo, a la demanda, la oferta y las «elasticidades»[5] de los correspondientes productos, lo cual hace que los diferentes centros de enseñanza de Economía mayoritariamente enfocados con este criterio se parezcan más a mediocres academias dedicadas a la preparación de «ingenieros» (sociales) que a lo que debieran ser, instituciones *verdaderamente* universitarias centradas en la investigación y estudio de los principios y fundamentos de la Ciencia Económica[6].

Las anteriores consideraciones también aclaran el porqué, en *quinto lugar*, los manuales modernos sólo suelen gozar, y en el mejor de los casos, de una vida muy efímera. En efecto, la obsesión por las novedades y el exceso de simplificación hacen que en las sucesivas ediciones, que rápidamente se agotan consumidas con avidez por promociones enteras de jóvenes economistas a los que sus profesores siempre «recomiendan» adquirir las ediciones más recientes, se abandonen teorías y exposiciones que en ediciones anteriores habían sido contenidos supuestamente muy importantes del libro, sin justificación ni explicación alguna por parte del autor. Así, por ejemplo, en uno de los libros de texto más populares ha desaparecido (en nuestra opinión afortunadamente) el tratamiento que venía dándose en las trece primeras ediciones a la denominada «paradoja del ahorro o frugalidad», eliminándose silenciosamente el

correspondiente apartado en la edición decimocuarta sin que el autor diera ninguna explicación al respecto, con lo que nos quedamos sin saber si se enseñó algo erróneo a las generaciones anteriores de estudiantes o si, por el contrario, fueron los lectores de la decimocuarta edición los que experimentaron una carencia injustificada en su formación[7].

El espejismo de lo novedoso y, por tanto, el vicio de la superficialidad no sólo van en detrimento del rigor y coherencia de los manuales y de la formación de los alumnos, sino que también suelen provocar, en *sexto lugar*, la presentación de una visión parcial de la Ciencia Económica, caracterizada por que los distintos enfoques y tratamientos, quizá con un mal entendido objetivo de no «confundir» al alumno, se presentan sin exponer todas las posiciones teóricas alternativas ni efectuar un adecuado y completo análisis crítico de las mismas. Se ocultan, aplicándoles de esta manera la «ley del silencio», posiciones y desarrollos teóricos rigurosos pero que llegan a conclusiones distintas de las expuestas, dándose la falsa impresión a las jóvenes generaciones de alumnos de que existe un mayor consenso entre los tratadistas del que se da en la realidad, si es que no se aplica implícitamente el burdo criterio «democrático» según el cual una supuesta «mayoría» de seguidores legitima condenar al olvido las posturas consideradas como minoritarias. Las referencias a otras corrientes y doctrinas quedan relegadas, en el mejor de los casos, a breves comentarios sobre historia del pensamiento económico, muchas veces recogidos en recuadros al margen del texto principal, y que siempre producen la impresión de que lo que era correcto de las mismas ya se ha incorporado en lo que se explica, habiendo quedado el resto «superado» por

desarrollos teóricos posteriores, por lo que no merece la pena perder el tiempo con aquéllas, pues han pasado de moda o se cree que carecen de relevancia. ¿Cuántos libros de texto de economía mencionan que existen análisis rigurosos dedicados a demostrar que, por ejemplo, la ley de la igualdad de las utilidades marginales ponderadas por el precio carece de sentido teórico? ¿Cuántos exponen siquiera sea alguna duda sobre el uso indiscriminado del análisis funcional en nuestra Ciencia, o sobre instrumentos tan generalizados como, por ejemplo, el de las curvas de indiferencia-preferencia?[8] ¿Cuántos someten a crítica los postulados axiomáticos de la llamada teoría de la preferencia revelada por basarse, más que en criterios indiscutibles de «coherencia» y «racionalidad», en un supuesto de constancia de las valoraciones subjetivas que jamás se da en la vida real?[9] ¿Cuántos, en suma, explican que existen importantes corrientes dentro de nuestra disciplina que la desarrollan de forma apriorística y deductiva, sin recurrir a los viejos postulados del positivismo metodológico?[10]

La importancia de los tratados sobre fundamentos o principios de la Ciencia Económica

La única manera de evitar las insuficiencias que hemos resumido en el apartado anterior consiste en retomar la tradición de escribir para nuestros alumnos verdaderos tratados sobre principios o fundamentos de la Ciencia Económica. Se trata de elaborar en vez de simples manuales o libros de texto que resuman las últimas modas y novedades científicas, verdaderos tratados que, como fruto de una larga reflexión científica y experiencia académica, integren de una forma coherente los principios esenciales que constituyen los cimientos y fundamentos de la Economía. De esta manera se

logra poner a disposición de los estudiantes un instrumental analítico de incalculable valor sobre el que podrán seguir construyendo todo el edificio teórico de la Economía, y que ha de servirles de guía segura a lo largo de su futura vida profesional. La estabilidad y vocación de permanencia de los tratados sobre principios de Economía ha de ser mucho mayor que la de los manuales y libros de texto que hoy se publican, debiendo ser escritos, por tanto, con un criterio mucho más atemporal y abstracto (es decir, evitando la utilización de ejemplos de rabiosa actualidad o cuasi-periodísticos) y dando una visión integral de la Ciencia Económica, en la que todas sus áreas se encuentren convenientemente relacionadas entre sí. En cualquier caso, el objetivo de todo tratado de principios o fundamentos ha de consistir en enseñar a los alumnos a pensar en términos de los elementos esenciales de la disciplina. Además, como la elaboración y justificación teórica de los principios esenciales ha de hacerse con todo cuidado, detalle y rigor analíticos, es preciso referirse a los diferentes enfoques y puntos de vista alternativos evitando, en todo caso, una perniciosa parcialidad, debiéndose justificar adecuadamente cara a las distintas alternativas analizadas la posición teórica asumida. Por eso, en los verdaderos tratados de principios de Economía, lejos de ocultarse las diferentes opciones, las mismas son abiertamente explicadas al lector y diseccionadas analíticamente con todo el detalle que exijan antes de llegar a lo que se considere que es la conclusión teórica más adecuada.

Como es lógico, este enfoque que es propio de los tratados sobre principios o fundamentos de la Economía no está, en forma alguna, reñido con el análisis teórico de problemas más concretos que se estime que puedan llegar a tener una

importante relevancia práctica. Por el contrario, una buena fundamentación teórica y abstracta es la condición *sine qua non* no sólo para poder entender e interpretar adecuadamente lo que sucede en la realidad histórica de cada momento, sino, sobre todo, para orientar de forma correcta el análisis y las recomendaciones prácticas que se consideren más convenientes en cada caso[11].

En esta perspectiva, *La acción humana* de Ludwig von Mises constituye el tratado sobre los principios y fundamentos esenciales de la Ciencia Económica más importante que se ha escrito en muchas décadas. Sus rasgos más característicos son su profundo rigor analítico, así como la constante coherencia y plena concatenación lógica que rezuman cada uno de los treinta y nueve capítulos de la obra en los que prácticamente se tratan la totalidad de los problemas económicos. Mises, en suma, construye sistemáticamente en esta obra el edificio de la teoría económica, que queda integrado en un todo coherente y unitario[12]. El Tratado, que además está escrito en un estilo muy claro y fluido, no sólo analiza y se pronuncia en relación con las más variadas corrientes que han surgido a lo largo de la historia del pensamiento económico, sino que también, y como sucede con las contadas obras que, como ésta, rápidamente se convierten en un punto de referencia clásico para cualquier economista, manifiesta en cada párrafo una gran sabiduría y originalidad, constituyendo un verdadero tesoro intelectual de ideas y sugerencias, cada una de los cuales, estudiadas y analizadas con mayor profundidad, se convierte fácilmente en todo un tema de investigación para una tesis doctoral o incluso para otro tratado o un nuevo libro[13].

III. El autor y su obra: Principales aportaciones de Mises a la Ciencia Económica

Aunque, como es lógico, no procede efectuar en este «Estudio Preliminar» un resumen, siquiera sea breve y sucinto, del contenido de la obra que el lector tiene entre sus manos y que dentro de poco va a comenzar a estudiar, sí es preciso situarla adecuadamente en su contexto intelectual, explicando, sobre todo, cuál ha sido la evolución del pensamiento del autor que ha terminado plasmándose en este Tratado.

Las aportaciones de Mises al campo de la Ciencia Económica se extienden a lo largo de los dos primeros tercios del siglo XX. En concreto, y según confesión propia, Mises se convirtió en economista tras leer en las navidades de 1903 los *Principios de economía* de Carl Menger[14]. Es, por tanto, a partir de esa fecha cuando se inicia una extensísima y fructífera vida académica dedicada a la investigación y a la enseñanza de la Economía y que no habría de detenerse hasta 1969 cuando Mises se jubila como profesor de Economía de la Universidad de Nueva York.

El libro de Menger, que tanta influencia habría de tener en Mises, supuso un hito en la historia del pensamiento económico. Por primera vez se intentaba construir toda la Ciencia Económica partiendo del ser humano, considerado como actor creativo y protagonista de todos los procesos sociales. Menger creyó imprescindible abandonar el estéril «objetivismo» de la escuela clásica anglosajona y, siguiendo una tradición del pensamiento continental muy anterior que podría remontarse incluso hasta los escolásticos españoles de

los siglos XVI y XVII[15], consideraba que el científico de la economía debía situarse siempre en la perspectiva subjetiva del ser humano que actúa, de manera que dicha perspectiva habría de influir determinante e inevitablemente en la forma de elaborar todas las teorías económicas, en su contenido científico y en sus conclusiones y resultados prácticos. Se entiende, pues, cómo Menger considera imprescindible abandonar el estéril objetivismo de la escuela clásica anglosajona, siempre obsesionada por la supuesta existencia de entes externos de tipo objetivo (clases sociales, agregados, factores materiales de producción, etc.). Consecuencia natural de la concepción «subjetivista»[16] que se retoma gracias a Menger es no sólo el desarrollo de la teoría subjetiva del valor y de su corolario la ley de la utilidad marginal, sino también la idea del coste como valoración subjetiva de las alternativas a las que se renuncia al actuar (coste de oportunidad).

La aportación seminal de Menger es continuada por su alumno más notable, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914)[17], que fue catedrático de Economía primero en Innsbruck y luego en Viena, ocupando la cartera de Hacienda del gobierno del Imperio Austro-Húngaro en tres ocasiones. Böhm-Bawerk no sólo contribuyó a la divulgación de la concepción subjetivista que debemos originariamente a Menger, sino que, además, expandió notablemente su aplicación en especial en el ámbito de la teoría del capital y del interés. Böhm-Bawerk criticó todas las teorías preexistentes hasta la aparición de su trabajo sobre el surgimiento del interés (siendo especialmente acertado su análisis crítico de la teoría marxista de la explotación y de las teorías que consideran que el interés tiene su origen en la productividad marginal del capital) impulsando además la

teoría sobre el surgimiento del interés basada en la realidad subjetiva de la *preferencia temporal*. El más brillante discípulo de Böhm-Bawerk fue, sin duda, Ludwig von Mises, que muy pronto se hizo notar como el más sobresaliente entre los participantes en el seminario que Böhm-Bawerk dirigió hasta antes de la Primera Guerra Mundial en la Universidad de Viena. Ya en este seminario, del que también formaron parte teóricos de la talla de J. A. Schumpeter, Mises propuso extender la aplicación de la tradicional concepción subjetivista de la economía que había retomado Menger al ámbito del dinero y del crédito, publicando en 1912, bajo el título de *La teoría del dinero y del crédito*, la primera edición de su primer libro de economía importante[18].

Ludwig von Mises y la teoría del dinero, del crédito y de los ciclos económicos

Esta primera aportación seminal de Mises en el ámbito monetario supuso un gran paso adelante e hizo avanzar el subjetivismo de la Escuela Austriaca aplicándolo al campo del dinero y fundamentando su valor sobre la base de la teoría de la utilidad marginal. Además, Mises solucionó, por primera vez, el problema, aparentemente insoluble, de razonamiento circular que hasta entonces se pensó que existía en relación con la aplicación de la teoría de la utilidad marginal al dinero. En efecto, el precio o poder adquisitivo del dinero viene determinado por su oferta y demanda; la demanda de dinero, a su vez, la efectúan los seres humanos, no basándose en la utilidad directa que el dinero proporciona, sino en función, precisamente, de su poder adquisitivo. Pues bien, Mises resolvió este aparente razonamiento circular mediante su *teorema regresivo del dinero*, que con detalle analiza y explica en el epígrafe 4 del capítulo XVII del presente libro (pp.

491-500). De acuerdo con este teorema, la demanda de dinero viene determinada no por el poder adquisitivo de *hoy* (lo cual ineludiblemente daría lugar al mencionado razonamiento circular), sino por el conocimiento que se forma el actor basándose en su experiencia sobre el poder adquisitivo que el dinero tuvo *ayer*. A su vez, el poder adquisitivo de ayer vino determinado por una demanda de dinero que se formó sobre la base del conocimiento que se tenía respecto a su poder adquisitivo de anteayer. Y así sucesivamente hacia atrás en el tiempo, hasta llegar a aquel momento de la historia en el que, por primera vez, una determinada mercancía (oro o plata) comenzó a tener demanda como medio de intercambio.

La teoría del dinero y del crédito pronto se convirtió en la obra estándar en el campo monetario[19] e incluyó también, si bien de manera incipiente, el desarrollo de una notabilísima teoría de los ciclos económicos —su segunda gran aportación a la teoría económica— que con el tiempo vendría a ser conocida con la denominación de «teoría austriaca del ciclo económico». En efecto, Mises, aplicando las teorías monetarias de la *Currency School* a las teorías subjetivistas del capital e interés de Böhm-Bawerk, se dio cuenta de que la creación expansiva de créditos sin respaldo de ahorro efectivo (*medios fiduciarios*) a que da lugar el sistema bancario basado en un coeficiente de reserva fraccionaria dirigido por un banco central, no sólo genera un crecimiento cíclico y descontrolado de la oferta monetaria, sino que también, al plasmarse en la creación *ex nihilo* de créditos a tipos de interés artificialmente reducidos, inevitablemente provoca un «alargamiento» ficticio e insostenible de los procesos productivos, que tienden así a hacerse de forma indebida excesivamente intensivos en capital. La amplificación de todo

proceso inflacionario mediante la expansión crediticia, tarde o temprano de manera espontánea e inexorable, habrá de revertirse, dando lugar primero a una crisis financiera y después a una recesión económica en la que los errores inducidos en la inversión se pondrán de manifiesto y surgirán el paro masivo y la necesidad de liquidar y reasignar todos los recursos erróneamente invertidos. El desarrollo por Mises de la teoría del ciclo, que se encuentra estudiada con detalle en los capítulos XX y XXXI del presente libro, hizo que, por primera vez, se integraran plenamente los aspectos «micro» y «macro» de la teoría económica[20] y que se dispusiera de un instrumental analítico capaz de explicar los fenómenos recurrentes de auge y depresión que afectan a los mercados intervenidos. No es de extrañar, por tanto, que Mises fuera el principal impulsor de la creación del Instituto Austriaco de Coyuntura Económica, al frente del cual colocó como Director en un primer momento a F. A. Hayek (Premio Nobel de Economía en 1974), y que este Instituto fuera el único capaz de predecir el advenimiento de la Gran Depresión de 1929, como inexorable resultado de los desmanes monetarios y crediticios de los «felices» años veinte del siglo pasado que siguieron a la Primera Guerra Mundial[21]. Además, es preciso resaltar cómo Mises y sus discípulos depuraron su teoría de los ciclos en paralelo con su análisis sobre la imposibilidad del socialismo que comentamos a continuación, y de hecho la teoría austriaca de las crisis no es sino una aplicación particular de los efectos descoordinadores que la coacción sistemática de los gobiernos en los campos fiscal, crediticio y monetario tiene (intra e intertemporalmente) sobre la estructura productiva[22].

El análisis misiano sobre la imposibilidad del socialismo

La tercera gran aportación de Mises consiste en su teoría sobre la imposibilidad del socialismo. Para Mises, tal imposibilidad, desde la óptica del subjetivismo austríaco, es algo evidente[23]. En efecto, si la fuente de todas las voliciones, valoraciones y conocimientos se encuentra en la capacidad creativa del ser humano actor, todo sistema que se base en el ejercicio de la coacción violenta contra el libre actuar humano, como es el caso del socialismo y, en menor medida, del intervencionismo, impedirá el surgimiento en la mente de los actores individuales de la información que es necesaria para coordinar la sociedad. Mises se dio cuenta de que el *cálculo económico*, entendido como todo juicio estimativo sobre el valor del resultado de los distintos cursos alternativos de acción que se abren al actor, exige disponer de una información de primera mano y deviene imposible en un sistema que, como el socialista, se basa en la coacción e impide, en mayor o menor medida, el intercambio voluntario (en el que se plasman, descubren y crean las valoraciones individuales) y la libre utilización del dinero entendido como medio de intercambio voluntario comúnmente aceptado[24]. Por tanto, concluye Mises, allí donde no exista libertad de mercado, precios monetarios de mercado libre y dinero, no es posible que se efectúe cálculo económico «racional» alguno, entendiendo por «racional» el cálculo efectuado disponiendo de la información necesaria (no arbitraria) para llevarlo a cabo. Las primeras ideas esenciales de Mises sobre el socialismo fueron sistematizadas e incluidas en su gran tratado crítico sobre este sistema social cuya primera edición se publicó en alemán en 1922 con el título de *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*,

posteriormente traducido al inglés, al francés y al español[25]. El *Socialismo* de Mises fue una obra que alcanzó una extraordinaria popularidad en la Europa continental y que tuvo, entre otras consecuencias, el resultado de hacer que teóricos de la talla de Friedrich A. Hayek, inicialmente un socialista fabiano, Wilhelm Röpke y Lionel Robbins cambiasen de opinión después de su lectura y se convirtieran al liberalismo[26]. Además, esta obra supuso el comienzo de una de las cuatro grandes polémicas en las que se han visto implicados los teóricos de la Escuela Austriaca: la polémica sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista[27]. He tenido la oportunidad de estudiar y reevaluar detalladamente en una extensa obra[28] todos los aspectos de esta controversia que, sin duda, y tal y como por fin hoy se reconoce de forma generalizada incluso por los antiguos teóricos socialistas[29], fue ganada por los miembros de la Escuela Austriaca y se encuentra entre las polémicas más interesantes y preñadas de consecuencias de toda la historia del pensamiento económico[30].

La teoría de la función empresarial

La consideración del ser humano como protagonista ineludible de todo proceso social constituye la esencia de la cuarta aportación de Mises al campo de la Ciencia Económica. En efecto, Mises se da cuenta de que la Economía, que en un principio había surgido centrada en torno a un *tipo ideal* histórico en el sentido de Max Weber, el *homo economicus*, gracias a la concepción subjetivista de Menger, se generaliza y convierte en toda una teoría general sobre la acción e interacción humanas (*praxeología*, en la terminología de Mises). Las características e implicaciones esenciales de la acción e interacción humanas son estudiadas

con detalle y constituyen el objeto básico de investigación del Tratado de Economía que el lector tiene entre sus manos y que, precisamente por este motivo, lleva como título *La acción humana*[31]. Mises considera que toda acción tiene un componente empresarial y especulativo, desarrollando una teoría de la función empresarial, entendida como la capacidad del ser humano para crear y darse cuenta de las oportunidades subjetivas de ganancia o beneficio que surgen en su entorno, actuando en consecuencia para aprovecharlas[32]. Esta teoría misiana de la función empresarial ha sido muy desarrollada en las últimas décadas por uno de los más brillantes alumnos de Mises, Israel M. Kirzner (1930), ya jubilado como catedrático de Economía en la Universidad de Nueva York[33]. La capacidad empresarial del ser humano no sólo explica su constante búsqueda y creación de nueva información respecto de los fines y los medios[34], sino que además es la clave para entender la tendencia coordinadora que surge en el mercado de forma espontánea y continua cuando no se le interviene de manera coactiva. Es esta capacidad coordinadora de la función empresarial la que, precisamente, hace posible la elaboración de un *corpus* lógico de teoría económica sin necesidad de incurrir, como veremos en el apartado siguiente, en los vicios del análisis cientista (matemático y estadístico) que, basado en postulados de constancia, procede y es una indebida y mala copia del que se efectúa en el mundo ajeno de la Física y del resto de las ciencias naturales.

La metodología apriorístico-deductiva y la crítica del positivismo cientista

Ya desde Menger, los problemas de tipo metodológico y epistemológico han sido tratados con gran extensión y

profundidad por los teóricos austríacos, y en particular por el propio Mises, cuya aportación en este campo se encuentra entre las más esenciales de las que llevó a cabo. Efectivamente, el hecho de que el científico «observador» no pueda hacerse con la información práctica que constantemente están creando y descubriendo de manera descentralizada los actores-empresarios «observados» explica la imposibilidad teórica de cualquier tipo de contrastación empírica en nuestro campo. De hecho, desde este punto de vista puede considerarse que son las mismas razones que determinan la imposibilidad teórica del socialismo las que explican que tanto el empirismo, como el análisis coste-beneficio o el utilitarismo en su interpretación más estrecha, no sean viables en nuestra Ciencia. Y es que es irrelevante que sea un científico o un gobernante los que vanamente intenten hacerse con la información práctica relevante en cada caso para contrastar teorías o dar un contenido coordinador a sus mandatos. Si ello fuera posible, tan factible sería utilizar esta información para coordinar la sociedad vía mandatos coactivos (socialismo e intervencionismo) como para contrastar empíricamente teorías económicas. Sin embargo, por las mismas razones, *primero*, del inmenso volumen de información de que se trata; *segundo*, por la naturaleza de la información relevante (diseminada, subjetiva y tácita); *tercero*, por el carácter dinámico del proceso empresarial (no se puede transmitir la información que aún no ha sido generada por los empresarios en su proceso de constante creación innovadora); y *cuarto*, por el efecto de la coacción y de la propia «observación» científica (que distorsiona, corrompe, dificulta o simplemente imposibilita la creación empresarial de información), tanto el ideal socialista como el

ideal positivista o el estrechamente utilitarista son imposibles desde el punto de vista de la teoría económica[35].

Estos mismos argumentos son también aplicables para justificar la imposibilidad teórica de efectuar predicciones específicas (es decir, referentes a coordenadas de tiempo y lugar determinados) en Economía. Lo que suceda mañana no puede conocerse hoy en términos científicos, pues depende en gran parte de un conocimiento e información que aún no se ha generado empresarialmente y que, por tanto, hoy aún no puede saberse. En Economía, por tanto, tan sólo podrán efectuarse «predicciones de tendencia» de tipo general (las que Hayek denomina *pattem predictions*) de naturaleza esencialmente teórica y relativas, como mucho, a la previsión cualitativa de los desajustes y efectos de descoordinación social que produce la coacción institucional (socialismo e intervencionismo) que se ejerce sobre el mercado.

Además, la inexistencia de hechos objetivos directamente observables en el mundo exterior, que se deriva de la circunstancia de que, de acuerdo con la concepción subjetivista, los objetos de investigación en Economía no son sino ideas que otros tienen sobre lo que persiguen y hacen[36], que nunca son directamente observables, sino tan sólo interpretables en términos históricos, junto con el carácter constantemente variable y complejísimo de los procesos y acontecimientos sociales, en los que no existen «parámetros» ni «constantes», sino que todo son «variables», imposibilitan el objetivo tradicional de la econometría, y hacen inviable el programa metodológico positivista en cualquiera de sus versiones (desde el verificacionismo más ingenuo al falsacionismo popperiano más sofisticado).

Frente al ideal positivista, Mises demuestra en *La acción*

humana que se puede construir toda la Ciencia Económica de una manera apriorística y deductiva. Se trata, en suma, de elaborar todo un arsenal lógico-deductivo a partir de unos conocimientos autoevidentes (axiomas tal como el propio concepto subjetivo de acción humana con sus elementos esenciales) que nadie pueda discutir sin autocontradecirse[37]. Arsenal teórico que es imprescindible para interpretar adecuadamente ese magma en apariencia inconexo de complejos fenómenos históricos que constituye el mundo social, y para elaborar una historia hacia el pasado o una prospección de eventos hacia el futuro (que es la misión propia del empresario) con un mínimo de coherencia, y de garantías y posibilidades de éxito. Se entiende ahora la gran importancia que Mises asigna en su obra a la Historia como disciplina, a su relación con la Teoría y al papel del historiador, así como que haya llegado a definir al empresario como todo aquél que «mira al futuro, por así decirlo, con ojos de historiador»[38].

La economía como teoría de los procesos sociales dinámicos: crítica del análisis del equilibrio (general y parcial) y de la concepción de la Economía como una mera técnica maximizadora

Finalmente, y en sexto lugar, Mises da en su obra un gran impulso a la teoría de los procesos dinámicos. En efecto, para Mises ningún sentido tiene la construcción matemática de una Ciencia Económica basada en el modelo de equilibrio (general o parcial)[39] y en el que toda la información relevante, por ejemplo para construir las correspondientes funciones de oferta y de demanda, se considera constante y «dada» (aunque sea en términos probabilísticos).

El problema económico fundamental es para Mises otro

bien distinto: estudiar el proceso dinámico de coordinación social en el que de manera continua los diferentes individuos generan empresarialmente nueva información (que jamás está «dada» ni es constante) al buscar los fines y los medios que consideran relevantes en cada circunstancia particular, estableciendo con ello, sin darse cuenta, un proceso espontáneo de coordinación. Y es que en Economía no existen, a diferencia de lo que sucede en el mundo de la Física y de las ciencias naturales, relaciones funcionales (ni, por tanto, funciones de oferta, ni de demanda, ni de costes, ni de ningún otro tipo). Recordemos que matemáticamente, y según la teoría de conjuntos, una función no es sino una correspondencia o aplicación (biyectiva si se desea que la función pueda «invertirse») entre los elementos de dos conjuntos denominados «conjunto original» y «conjunto imagen». Pues bien, dada la innata capacidad creativa del ser humano que continuamente está generando y descubriendo nueva información en cada circunstancia concreta en la que actúa respecto de los fines que pretende perseguir y los medios que considera a su alcance para lograrlos, es evidente que no se dan ninguna de las tres condiciones que son precisas para que exista una relación funcional: a) no están dados ni son constantes los elementos del conjunto origen; b) no están dados ni son constantes los elementos que constituyen el conjunto imagen; y c), y esto es lo más importante, *las correspondencias entre los elementos de uno y otro conjunto tampoco están dadas, sino que varían continuamente como resultado de la acción y de la capacidad creativa del ser humano*[40]. De manera que, en nuestra Ciencia, la utilización de funciones exige introducir *un presupuesto de constancia* en la información que elimina

radicalmente al protagonista de todo el proceso social: el ser humano dotado de una innata capacidad empresarial creativa. El gran mérito de Mises consiste en haber puesto de manifiesto que es perfectamente posible construir toda la Ciencia Económica de una manera lógica sin necesidad alguna de utilizar funciones ni, por tanto, de establecer supuestos de constancia que van contra la naturaleza creativa del ser humano, es decir, del protagonista de todo el proceso social que precisamente pretende estudiarse[41].

Queda, por tanto, demostrado que el problema económico fundamental no es de naturaleza técnica o tecnológica, como suelen plantearlo los economistas matemáticos del paradigma neoclásico, al suponer que los fines y los medios están «dados», así como que es constante el resto de toda la información necesaria, planteando el problema económico como si se tratara de un mero problema técnico de optimización o maximización[42]. Es decir, el problema económico fundamental no es de naturaleza técnica ni de maximización de una función-objetivo «conocida» y constante, sometida a restricciones también «conocidas» y constantes, sino que, por el contrario, es estrictamente económico: *surge cuando los fines y los medios son muchos, compiten entre sí, el conocimiento en cuanto a los mismos no está dado ni es constante, sino que se encuentra disperso en la mente de innumerables seres humanos que continuamente lo están creando y generando ex novo y, por tanto, ni siquiera se pueden conocer todas las posibilidades alternativas existentes, ni las que se vayan a crear en el futuro, ni la intensidad relativa con que se quiera perseguir cada una de ellas*. Quizá la aportación más importante y fructífera de Mises a la Ciencia Económica consista precisamente en la definitiva

erradicación de esta errónea concepción de nuestra Ciencia como una mera técnica de maximización[43].

Breve reseña biográfica de Ludwig von Mises

Ludwig Edler von Mises nació el 29 de septiembre de 1881 en la ciudad de Lemberg, a la sazón situada dentro del Imperio Austro-Húngaro. Hoy esta ciudad se denomina Lvov y forma parte de la nueva República Independiente de Ucrania. El padre de Ludwig se formó en la Escuela Politécnica de Zurich y llegó a ser un importante ingeniero especializado en la construcción de ferrocarriles. Ludwig fue el mayor de tres hermanos, uno de los cuales murió de niño y el otro, Richard, llegó a ser con el tiempo un matemático y lógico positivista de reconocida fama, con el que Ludwig tan sólo mantuvo a lo largo de su vida unas frías relaciones personales.

Ludwig von Mises se doctoró en Derecho el 20 de febrero de 1906 y hasta 1914 fue uno de los más sobresalientes participantes en el seminario de Economía que Eugen von Böhm-Bawerk mantenía en la Universidad de Viena. También formó parte de este seminario J. A. Schumpeter, al que Mises siempre consideró como un teórico excesivamente confuso y frívolo, siempre deseoso de «epatar» y que había caído en las redes del cientismo neoclásico.

En 1906 Mises comienza su actividad docente, primero, durante seis años, enseñando Economía en la *Wiener Handelsakademie für Mädchen* (Escuela de Estudios Mercantiles de Viena para señoritas) y después, a partir de 1913 y durante veinte años, como profesor de la Universidad de Viena. En 1934 es nombrado catedrático de Economía Internacional en el *Institut Universitaire des Hautes Études Internationales*, sito en Ginebra, Suiza, trasladándose,

huyendo de Hitler, al comienzo de la Segunda Guerra Mundial a los Estados Unidos, en donde adquirió la nacionalidad americana y fue nombrado profesor de la Universidad de Nueva York, puesto que desempeñó hasta su jubilación en 1969. De 1920 a 1934 Mises organizó, dirigió y mantuvo un famoso seminario de Economía (*Privatseminar*) en su despacho oficial de la Cámara de Comercio de Viena, en la que era secretario general y jefe del departamento de economía, y a través de la cual llegó a tener una gran influencia sobre la política económica de su país. A las reuniones de este seminario, que tenían lugar los viernes por la tarde, asistían no sólo los alumnos que estaban elaborando su tesis doctoral bajo la dirección de Mises, sino también, y por invitación, muy prestigiosos economistas de todo el mundo. Entre ellos asistieron regularmente a las reuniones del seminario Friedrich A. Hayek, Fritz Machlup, Gottfried von Haberler, Oskar Morgenstern, Paul N. Rosenstein-Rodan, Félix Kaufman, Alfred Schutz, Richard von Strigl, Karl Menger (el hijo matemático de Carl Menger, fundador de la Escuela Austriaca) y Erich Voegelin, entre los participantes de habla alemana. Procedentes del Reino Unido y de Estados Unidos asistían Lionel Robbins, Hugh Gaitskell, Ragnar Nurkse y Albert F. Hart, entre otros. Posteriormente, y ya en los Estados Unidos, Mises rehízo su seminario en la Universidad de Nueva York, teniendo lugar las reuniones los jueves por la tarde desde el otoño de 1948 a la primavera de 1969. Entre los numerosos participantes en esta segunda etapa destacan los que después serían profesores Murray N. Rothbard e Israel M. Kirzner. Ludwig von Mises fue nombrado doctor *honoris causa* por la Universidad de Nueva York y, a instancias de F. A. Hayek, por la Universidad de

Friburgo (Brisgovia, Alemania); siendo igualmente distinguido en el año 1962 con la Medalla de Honor de las Ciencias y de las Artes de la República de Austria, y nombrado *Distinguished Fellow* de la American Economic Association en el año 1969. Ludwig von Mises falleció en la ciudad de Nueva York el 10 de octubre de 1973, después de haber publicado 22 libros y centenares de artículos y monografías sobre temas de economía[44].

Mises tuvo la fortuna de poder desarrollar una larguísima vida académica a lo largo de casi siete décadas del siglo XX, llegando a ser reconocido en vida como un economista de fama universal. Así ya en 1944 Henry C. Simons le calificó como «the greatest living teacher of economics»[45]. Por su parte, el Premio Nobel Milton Friedman, un economista positivista de la Escuela de Chicago, nada sospechoso de simpatía con las posiciones teóricas de Mises, se refirió a él poco después de su muerte en 1973 como «one of the great economists of all times»[46].

Y otro Premio Nobel de Economía, Maurice Allais ha escrito que Mises era «un homme d'une intelligence excepcionnelle dont les contributions a la science économique ont été de tout premier ordre»[47]. Finalmente, Lord Robbins, recordando a Mises en su autobiografía intelectual, concluía que «I fail to comprehend how anyone not blinded by political prejudice can read his main contributions and the magisterial general treatise *Human Action*, without experiencing at once a sense of rare quality and an intellectual stimulus of a high order»[48].

IV. LAS SUCESIVAS EDICIONES DE *LA ACCIÓN HUMANA*

A pesar de que *La acción humana* de Mises no es un libro popular sino un extenso y profundo tratado de Economía Política, ha sido uno de los éxitos editoriales más notables en el campo de los libros de su naturaleza. En total hasta la fecha de este «Estudio Preliminar» se han publicado más de treinta ediciones y casi otras tantas reimpresiones del libro correspondientes a las cuatro ediciones sucesivas que el autor corrigió y revisó en vida, pudiendo estimarse en más de ciento cincuenta mil los ejemplares de *La acción humana* que se llevan vendidos hasta hoy[49]. El libro se ha publicado en catorce idiomas distintos, inglés, alemán, italiano, francés, español, catalán, portugués, ruso, rumano, checo, japonés, chino, coreano y polaco, y es uno de los tratados más ampliamente citados, sobre todo en monografías y artículos especializados sobre temas de economía en general, y sobre metodología de la Ciencia Económica y análisis económico del socialismo en particular. A continuación efectuaremos una breve reseña de las principales ediciones de *La acción humana* que hasta ahora se han publicado y de cuál ha sido su evolución.

«Nationalökonomie»: un precedente inmediato de «La acción humana» escrito en alemán

Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens[50] («Economía: teoría de la acción y del cambio») es el primer tratado sistemático de economía que escribió Mises y puede considerarse como el precursor inmediato de *La acción humana*. Fue escrito durante los felices años que Mises pasó profesando en Ginebra y vio la luz

en mayo de 1940, por lo que debido al comienzo de la Segunda Guerra Mundial su publicación tuvo poca influencia en el mundo académico. Mises pretendió al escribir esta primera versión de su Tratado recoger de una manera sistemática y omnicomprensiva toda la teoría económica del comportamiento humano utilizando para ello un lenguaje que pudiera entender cualquier persona culta[51].

Hasta la fecha no se ha publicado ninguna traducción al inglés de *Nationalökonomie*, lo cual es de lamentar desde el punto de vista académico, pues esta obra no coincide exactamente con *La acción humana* en muchos e importantes aspectos. De hecho, *Nationalökonomie* quizá sea más orientativa para el investigador, ya que goza de más profusión de notas a pie de página y, por tanto, indica con más detalle cuáles fueron las fuentes que influyeron en su autor. Además existen apartados enteros de gran interés de *Nationalökonomie* que no fueron incluidos en la edición inglesa de *La acción humana*, como son los que se refieren, por ejemplo, a la crítica de la teoría del interés de Böhm-Bawerk[52].

La necesidad de volver a hacer disponible el tratado de Mises en el mundo de habla alemana hizo que en 1980 *Nationalökonomie* fuera de nuevo publicada, esta vez en Alemania, y bajo los auspicios de la *International Carl Menger Library*[53]. Esta segunda edición ha sido objeto de numerosas y muy favorables recensiones publicadas en Austria y Alemania[54]. Finalmente, en 2002 se publicó una edición facsímil de lujo por «Klassiker der Nationalökonomie», con *Vademécum* escrito por Peter J. Boetke, Kurt R. Leube y Enrico Colombato.

Las ediciones en inglés de «La acción humana»

La primera edición en inglés de *La acción humana* se publica con el título de *Human Action: A Treatise on Economics* por Yale University Press en el año 1949, es decir, hace ahora más de sesenta años. Es, sin duda alguna, el *magnum opus* que corona toda la vida académica de Ludwig von Mises. Como ya hemos indicado, no corresponde a una mera traducción al inglés de *Nationalökonomie*, sino que Mises, al llegar a Estados Unidos, a lo largo de cinco años revisó por completo y reescribió prácticamente por entero una nueva obra. *Human Action* se convirtió enseguida en un importante éxito editorial, de manera que de la primera edición, que se publicó simultáneamente en Estados Unidos y en Inglaterra[55], se hicieron en los siguientes diez años seis nuevas reimpresiones.

En 1963 se publica también por Yale University Press la segunda edición de *La acción humana* que fue revisada y ampliada por el propio Mises. Las modificaciones y adiciones más notables se refieren al tratamiento del concepto de la libertad y el gobierno incluido en el epígrafe 6 del capítulo XV; a la teoría del monopolio desarrollada en el epígrafe 6 del capítulo XVI; y, finalmente, al análisis sobre la corrupción que se incorporó como el epígrafe 6 del capítulo XXVII. Mises quedó muy disgustado por la gran cantidad de erratas e imperfecciones tipográficas de esta edición y, en general, por el negligente (si no doloso) comportamiento de su editor (Yale University Press)[56], por lo que llegó a un acuerdo para publicar una tercera edición, en la que se subsanaron todos los errores cometidos en la anterior, que ve la luz en 1966 de la mano del editor Henry Regnery y que habría de convertirse en la edición definitiva de esta magna obra[57]. Posteriormente se publicaron tres reimpresiones de la tercera edición inglesa

de *La acción humana:* la primera en 1978, la segunda en edición de lujo en 1985, y la tercera, por primera vez en *paperback*, en 1990. Igualmente, es de destacar que también en 1990 comenzó a comercializarse una versión grabada en inglés en treinta casetes de *La acción humana* y que está leída por el locutor Bernard Mayes[58].

Por último, posteriormente se han publicado en inglés tres nuevas e importantes ediciones de *La acción humana*, la primera al cuidado de Bettina Bien Greaves, en 1996 como cuarta edición revisada de la obra[59]. La segunda es la magnífica *Scholar's Edition*, preparada en 1998 a partir de la edición original de 1949 por los profesores Jeffrey H. Herbener, Hans-Hermann Hoppe y Joseph T. Salerno[60]. Y la tercera es la magnífica edición en cuatro volúmenes publicada por Liberty Fund en 2007[61].

Traducciones de «Human Action» en lengua no española

El éxito editorial de *Human Action* hizo que pronto empezaran a publicarse distintas traducciones de la obra en diferentes idiomas. Dejando aparte las sucesivas ediciones de la traducción española a las que nos referiremos en el apartado siguiente, a continuación haremos una breve referencia, por riguroso orden cronológico, a cada una de las traducciones que se han publicado hasta ahora.

La primera versión de *La acción humana* fuera de Estados Unidos e Inglaterra se publica en 1959 en Italia con el título de *L'Azione Umana: Trattato di economia*. Esta edición fue traducida y editada en italiano gracias al esfuerzo de Tullio Bagiotti, profesor de Economía Política en la Universidad Bocconi de Milán, que además redactó una «Presentazione» donde incluía una breve nota biográfica sobre Mises así como una referencia a sus distintas obras[62].

En 1976 aparece la primera traducción al chino de *La acción humana*, debida al profesor Tao-Ping Hsia publicada en dos volúmenes y traducida de la tercera edición inglesa de 1966. Esta traducción, revisada por el profesor Hui-Lin Wu, ha sido reeditada en Taiwán, también en dos volúmenes, en 1991[63].

La traducción francesa de *La acción humana* se publica en 1985 con el título de *L'action humaine: Traité d'économie*. Esta edición fue traducida a partir de la tercera edición inglesa de 1966 por Raoul Audouin, y ha sido publicada en la prestigiosa colección «Libre Échange» —de Presses Universitaires de France— que dirige Florin Aftalion[64].

También a partir de la edición inglesa se publicó a lo largo de 19871988 una traducción al coreano de *La acción humana* en dos volúmenes, prologada por el profesor Toshio Murata[65].

En 1990 se publica en Brasil la traducción al portugués de la tercera edición de *La acción humana*, con el título de *Ação Humana: um tratado de economia*. La traducción corrió a cargo de Donald Stewart, Jr., y fue publicada por el Instituto Liberal de Río de Janeiro[66]. Es de resaltar el alto nivel de la traducción portuguesa de Stewart, aunque su edición, a diferencia de las restantes, es de lectura menos cómoda pues traslada las notas a pie de página al final de cada capítulo.

En 1991 se publica con el título de *Ningen-Kõi-Gaku* la traducción al japonés de la tercera edición en inglés de *La acción humana*. Esta versión japonesa ha sido efectuada con sumo cuidado a lo largo de varios lustros por el profesor Toshio Murata, catedrático de Economía de la Universidad de Yokohama y antiguo alumno de Ludwig von Mises en Nueva York[67]. Murata, que aprendió español de la mano de un

padre jesuíta, en su juventud fue destinado en el Alto Estado Mayor del 13.er Ejército japonés que durante la Segunda Guerra Mundial ocupó Shanghai. Allí fue testigo de excepción de la imposibilidad de organizar de forma coactiva la floreciente economía de mercado que a la sazón imperaba en ese lugar de China, así como de la grave hiperinflación que provocó la política monetaria de los ocupantes. Estos problemas le pusieron en contacto con las teorías económicas de Mises, cuyo estudio y popularización no ha dejado de impulsar en Japón a lo largo de toda su vida académica.

Posteriormente, y ello constituye un homenaje especial para Mises, en las Navidades de 2000 se publicó en Moscú la primera traducción rusa de *La acción humana*, debida a Alexander B. Kouryaev (Edit. Económica, Moscú 2000); agotada rápidamente la primera edición rusa, en 2005 fue publicada también en Moscú una magnífica segunda edición por Editorial Sotsium, también al cuidado de Alexander B. Kouryaev. Posteriormente, y gracias al esfuerzo del profesor Josef Sima en 2006 vio la luz la primera edición checa de *La acción humana*, publicada con el título de *Lidské jednání: Pojednání o ekonomii* (Liberální Institut, Praga 2006) y que fue presentada en un acto académico presidido por el presidente de la República Checa Váklav Klaus, el 29 de mayo de ese mismo año[68]. Y poco menos de un año después, fue publicada en Varsovia la traducción polaca con el título de *Ludzkie dzialanie: Traktac o ekonomii*, debida a Witold Falkowski (Instytut Misesa, 2007). Por último, en 2008 se publica a través de internet la traducción rumana de *La acción humana* debida al profesor Dan Cristian Comanescu (*website* del «Institutul Ludwig von Mises România»).

Las once ediciones españolas de «La acción humana»

La historia de las ediciones en castellano de *La acción humana* no puede entenderse sin hacer referencia a la figura de su traductor, Joaquín Reig Albiol. Joaquín Reig se doctoró en Derecho el 15 de febrero de 1958 leyendo una tesis doctoral cuyo título era precisamente «Los modernos problemas sociales a la luz del ideario económico de Ludwig von Mises». Esta tesis, que fue dirigida por el catedrático de Economía Política de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid Jesús Prados Arrarte, fue el primer trabajo monográfico escrito en castellano sobre la primera edición inglesa de *La acción humana* que había aparecido en Estados Unidos pocos años antes[69].

Dos años después aparece la primera versión en castellano, traducida por Joaquín Reig Albiol, de la primera edición inglesa de 1949 de *La acción humana*, publicada en dos volúmenes por la Fundación Ignacio Villalonga[70]. Joaquín Reig incorporó además un extenso estudio preliminar presentando a los lectores de habla española la obra de Mises y que se encuentra recogido en las páginas 26 a 62 del volumen I.

Ocho años después aparece la segunda edición española de *La acción humana* que fue publicada por Editorial Sopec en un solo volumen, y que es la primera traducción al español de la tercera edición inglesa de 1966. Esta nueva edición española, que es la primera que yo leí, incorpora, al igual que la primera, una presentación «a los lectores de habla española» también escrita por Joaquín Reig (páginas 17-19) mucho más breve y concisa que la incluida en la primera edición[71].

A partir de los años 70, Unión Editorial se hace cargo de las sucesivas reediciones en castellano de las distintas obras de

Mises, siendo publicada la tercera edición española de *La acción humana* en 1980[72]. Esta edición, de altísima calidad y presentación tipográfica, incorpora, aparte de una breve presentación del traductor, una serie de notas a pie de página en las que Joaquín Reig, siguiendo básicamente la pauta del glosario preparado y publicado en inglés por Percy Greaves en 1978, explica al lector los conceptos más complejos o difíciles de entender del libro. La edición de 1980 se agota rápidamente y es seguida por una cuarta edición también publicada por Unión Editorial en 1985[73].

Diez años después, en 1995, Unión Editorial publicó la quinta edición en español de *La acción humana*, cuya traducción fue cuidadosamente revisada, corregida y actualizada. Al haber fallecido en 1986 Joaquín Reig Albiol, su traductor original, éste no pudo colaborar en el importante trabajo de revisión que, respetando en la medida de lo posible la traducción original, consistió básicamente en la modernización y simplificación de determinados giros del lenguaje así como en la introducción de aquellos términos que hoy ya han adquirido carta de naturaleza en la Ciencia Económica. Igualmente, se conservaron las notas más importantes que

Joaquín Reig preparó para las ediciones anteriores, se completó la bibliografía con las correspondientes referencias bibliográficas publicadas en español y se incorporó la primera versión del presente «Estudio Preliminar». La sexta edición, revisada y corregida, se publica en 2001, la séptima en 2004, la octava en 2007, y la novena en 2009.

Finalmente, el lector tiene entre sus manos la décima, y hasta ahora la última edición en castellano de *La acción humana* de nuevo enteramente revisada y actualizada.

Estas diez ediciones publicadas en castellano no agotan el elenco de las editadas en España: en efecto, en mayo de 2010 apareció con el título de *L'acció humana: tractat d'economia* la traducción catalana elaborada por David Cassasas Marqués y Julie Anne Wark Bathgate, gracias a los buenos oficios de Juan Torras y con el apoyo del *Institut Català de les Indúsiries Culturals* de la *Generalitat de Catalunya* (Columna edicions, Barcelona 2010, 1288 páginas más un *glossari* de 174 páginas).

Para terminar este apartado es preciso notar que Ludwig von Mises siempre tuvo un gran predicamento en los países de habla española. En primer lugar, no sólo el número de ediciones publicadas en castellano de *La acción humana* es, con gran diferencia, el más elevado en cualquier país fuera de los Estados Unidos, sino que además el propio Mises se preocupó de realizar diversas giras académicas por distintos países de Hispanoamérica (México, Perú y Argentina), en cuyas universidades más importantes expuso sus ideas y creó un número importante de discípulos y estudiosos de sus obras. Además, es interesante recalcar cómo en el «Prefacio» a la tercera edición inglesa la única personalidad de habla española a la que Mises agradece la ayuda que le prestó en la elaboración de su Tratado es precisamente la del Doctor Joaquín Reig Albiol[74].

V. El impulso dado por *La acción humana* al desarrollo de la Ciencia Económica

Si algo caracteriza el Tratado de Economía de Mises es su profundo carácter seminal. Ya hemos indicado que prácticamente cada párrafo de la obra rezuma ideas y sugerencias capaces de servir de base para la investigación propia de una tesis doctoral. Por eso, no es de extrañar que *La acción humana* haya contribuido a lo largo de los años que han pasado desde su publicación inicial a importantes avances en el edificio de la Ciencia Económica. A continuación comentaremos brevemente los campos en los que se han producido las mejoras más interesantes.

Mises y la teoría de la evolución

Aunque no puede dudarse de que Mises acepta plenamente la teoría evolutiva sobre el surgimiento de las instituciones que debemos a Carl Menger, y de hecho se manifiesta sin reserva alguna en varios lugares de su Tratado y de forma expresa a favor de la misma[75], hay que reconocer, sin embargo, que existen en *La acción humana* una serie de afirmaciones que podrían inducir al error e interpretarse equivocadamente en términos del racionalismo exagerado y estrechamente utilitarista que tanto ha criticado la Escuela Austriaca. Así, por ejemplo, en la página 209 Mises se manifiesta en términos excesivamente laudatorios a favor de Bentham y su doctrina utilitarista, y en las páginas 225 y 597 leemos que «todo orden social fue pensado y proyectado antes de ser puesto en práctica», y que las «normas no fueron fruto de la casualidad, ni de accidentes históricos ni de ambientación geográfica alguna, sino fruto de la razón». Aunque es claro que estas afirmaciones de Mises no pueden entenderse fuera de su contexto, es evidente que *La acción humana* no ha podido incorporar plenamente el importante impulso dado con posterioridad a la teoría sobre el

surgimiento evolutivo de las instituciones por el que fue el discípulo más brillante de Mises, F. A. Hayek, Premio Nobel de Economía en 1974. Hayek, continuando con el programa de investigación iniciado en este campo por Carl Menger, ha puesto de manifiesto cómo las instituciones en general, entendidas como normas pautadas de comportamiento, y las leyes y el Derecho en particular, lejos de haber sido un resultado expresamente diseñado por la razón humana, han surgido de manera evolutiva y espontánea a través de un proceso muy prolongado de tiempo en el que han intervenido muchas generaciones de seres humanos. Por eso, consideramos muy conveniente combinar el estudio de *La acción humana* con la lectura detenida de las obras más importantes que Hayek escribió sobre el análisis teórico de las instituciones sociales y entre las que destacan, por ejemplo, su *Derecho*, *legislación y libertad* y la última obra que Hayek publicó antes de fallecer en 1992 con el título de *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*[76].

La teoría del Derecho Natural

Más claro aún es el posicionamiento de Mises en las diferentes referencias críticas a la doctrina del Derecho Natural que efectúa en su libro. Por un lado manifiesta la opinión de que los principios del comportamiento ético son puramente subjetivos (páginas 114-115) y, por otro lado, no sólo defiende una posición estrictamente utilitarista sobre los principios morales[77], sino que además es muy crítico con la doctrina del Derecho Natural (capítulo XXVII, epígrafe 3). Sin embargo, los estudiosos de la Economía han venido dando una importancia creciente al análisis de los principios éticos en general y del Derecho Natural en particular. Así, por ejemplo, uno de los más brillantes alumnos de Mises, Murray

N. Rothbard, ha adoptado una postura claramente iusnaturalista, defendiendo que los principios éticos tienen una validez objetiva que viene determinada por la esencia de la naturaleza humana por lo que son los únicos que hacen posible el proceso social de creatividad y coordinación[78]. En la misma línea, Hans-Hermann Hoppe, siguiendo a Rothbard y partiendo del axioma habermasiano de la argumentación interpersonal, deduce lógicamente la necesidad ética del derecho de propiedad y del sistema capitalista[79]. Y, por último, Kirzner ha planteado todo un nuevo concepto de justicia distributiva en el capitalismo basado en el principio de que todo ser humano tiene un derecho natural a apropiarse de los resultados de su creatividad empresarial[80]. En todo caso, estimamos que es posible y conveniente efectuar una síntesis entre los tres puntos de vista, el racional-utilitarista, más bien defendido por Mises, el evolucionista desarrollado por Hayek y el iusnaturalista que defiende la existencia de una teoría objetiva de la ética social impulsado por Rothbard y Hoppe. Cada uno de los tres niveles tiene su ámbito propio de aplicación y enriquece, complementa y compensa los posibles excesos de los otros dos[81].

La distinción entre el conocimiento práctico y el conocimiento científico

Quizá una de las ideas más importantes de *La acción humana* sea la introducción del concepto de conocimiento práctico[82] de tipo empresarial y esencialmente distinto del conocimiento científico. Sin embargo, el análisis detallado de las diferencias que existen entre uno y otro tipo de conocimiento y de las implicaciones que los mismos tienen para la Ciencia Económica ha sido efectuado por distintos autores que han continuado y profundizado en esta idea

seminal misiana. Y así, hemos llegado a integrar la idea de Mises en torno al desarrollo del mercado sobre la base de la «división intelectual del trabajo» (p. 836), que nosotros interpretamos en términos de la división de la información o conocimiento práctico que de forma expansiva se genera en la sociedad abierta[83].

La teoría del monopolio

Uno de los ámbitos de la Economía en los que más se ha avanzado como consecuencia del impulso dado por *La acción humana* de Mises es, precisamente, el de la teoría del monopolio. Y es que aun cuando Mises sea pionero en el intento de abandonar en *La acción humana* el marco estrictamente estático que hasta ahora ha venido dominando los análisis sobre la competencia y el monopolio, en algunas de sus consideraciones sigue todavía viéndose demasiado influido por el mismo. Afortunadamente, dos de los alumnos más brillantes que Mises tuvo en los Estados Unidos, Israel M. Kirzner y Murray N. Rothbard[84], han dado un gran empuje a la teoría del monopolio centrando su análisis, más que en el número de empresas «existentes» en cada «sector» y en la forma o «elasticidad» de sus supuestas curvas de demanda, en el estudio del proceso dinámico de la competencia y, por tanto, en si en mayor o menor medida se impide por la fuerza en cualquier parcela del mercado el libre ejercicio de la función empresarial. Rothbard además ha puesto el dedo en la llaga de la teoría neoclásica del monopolio, al indicar que todo su análisis se basa en la estática comparativa entre el «precio de monopolio» y el supuesto «precio de competencia perfecta» que, por ser un precio de equilibrio que nunca llega a existir en el mercado real, no puede conocerse ni, por tanto, servir como guía de

referencia para decidir en la práctica si nos encontramos o no ante una «situación de monopolio». Es importante resaltar que Mises tuvo en vida la oportunidad de ver florecer estos estudios sobre la teoría del monopolio que de alguna manera culminaban los realizados por él mismo y afortunadamente disponemos de un testimonio directo que nos indica su completo acuerdo con estos nuevos desarrollos teóricos[85].

El socialismo y la teoría del intervencionismo

Otra de las características del pensamiento misiano es la clara separación teórica que efectúa entre el sistema económico socialista y el intervencionista (por ejemplo, en las pp. 314-315). Para Mises el socialismo es todo sistema de organización social basado en la propiedad pública de los medios de producción, mientras que el intervencionismo pretende ser un sistema a mitad de camino caracterizado por una intervención coactiva del Estado en diversos ámbitos de la economía, pero que, según Mises, permitiría mantener al menos los rudimentos más imprescindibles del cálculo económico. La investigación teórica sobre el socialismo en los últimos años ha puesto de manifiesto, sin embargo, que las diferencias existentes entre el régimen económico intervencionista y el socialista son mucho menores de lo que Mises pensaba. Uno y otro se caracterizan por la intervención coactiva del Estado que impide en mayor o menor medida el libre ejercicio de la función empresarial, si bien es cierto que existen diferencias de grado importantes entre uno y otro sistema. Sin embargo, también en aquellas parcelas en las que intervenga de manera coactiva el Estado se dificulta la generación empresarial de información y, por tanto, la estimación sobre el valor de los diferentes cursos alternativos de acción (es decir, el cálculo económico), por lo que surgen

en el mercado importantes desajustes y descoordinaciones sociales. Desde este punto de vista, en la actualidad se tiende a englobar de manera unitaria el tratamiento de la coacción institucional (con independencia de que pretenda ser omnicomprensiva, como sucede en el caso del socialismo «real», o por parcelas, como ocurre en el caso del intervencionismo) habiéndose puesto de manifiesto que los perversos efectos de descoordinación que uno y otro generan son los mismos desde el punto de vista cualitativo[86].

La teoría del crédito y del sistema bancario

En *La acción humana* Mises se manifiesta a favor de un sistema de completa libertad bancaria como el mejor procedimiento posible para lograr un sistema monetario estable que libere de crisis económicas a las economías de mercado. Expresamente no se refiere con detalle en *La acción humana* a la propuesta de restablecer el coeficiente de caja del 100 por cien para los depósitos a la vista de los bancos que, no obstante, defendió explícitamente en el resto de sus obras[87]. La posición mantenida por Mises en *La acción humana* ha llevado a que con posterioridad a él los teóricos de la Escuela Austriaca se hayan dividido en dos grandes grupos. Por un lado, se encuentran aquéllos que defienden un sistema de completa libertad para ejercer la actividad bancaria incluso con un coeficiente de reserva fraccionaria, entre los que podemos mencionar a Lawrence White, George Selgin y Kevin Dowd, entre otros. Un segundo grupo, al que pertenecen Murray N. Rothbard, Joseph T. Salerno, Hans Hermann Hoppe, Jörg Guido Hülsmann y el autor de estas líneas, estima que la solución más adecuada consistiría en la defensa de los principios tradicionales del Derecho de propiedad para el ejercicio de la banca (es decir, en la

exigencia de un coeficiente de caja del 100 por cien para los depósitos a la vista) como condición necesaria para el buen funcionamiento de todo sistema de libertad bancaria[88].

La teoría de la población

Otro aspecto en el que se ha verificado un desarrollo teórico de importancia es el relativo a la teoría de la población. En este ámbito, aunque el análisis que Mises efectúa en *La acción humana* (capítulo XXIV, epígrafe 2) está todavía demasiado influido por las doctrinas malthusianas, sin embargo Mises empieza a intuir que, existiendo un sistema de economía de mercado, el crecimiento de la población, lejos de suponer una rémora para el desarrollo económico, aumenta la riqueza e impulsa enormemente el desarrollo de la civilización[89]. Esta idea seminal es la que ha sido desarrollada por Friedrich A. Hayek, especialmente en su último libro *La fatal arrogancia*, en donde argumenta que, al no ser el hombre un factor homogéneo de producción y estar dotado de una innata capacidad creativa de tipo empresarial, el crecimiento de la población, lejos de suponer un freno para el desarrollo económico, es a la vez el motor y la condición necesaria para que el mismo se lleve a cabo. Además, se ha llegado a demostrar que el desarrollo de la civilización implica una siempre creciente división horizontal y vertical del conocimiento práctico que sólo se hace posible si en paralelo al avance de la civilización se produce un incremento en el número de seres humanos que sea capaz de soportar el volumen creciente de información práctica que se utiliza a nivel social[90]. Las ideas de Hayek han sido, a su vez, desarrolladas por otros estudiosos que, como Julian L. Simon, las han aplicado a la teoría del crecimiento demográfico de los países del Tercer Mundo y al análisis de los beneficiosos

efectos económicos de la inmigración[91].

«La acción humana» como precursora de la Escuela de la Elección Pública

Ludwig von Mises ha sido uno de los precursores más importantes de la llamada Escuela de la Elección Pública que estudia, utilizando el análisis económico, el comportamiento combinado de los políticos, burócratas y votantes. Este enfoque, que tan gran desarrollo ha alcanzado de la mano de teóricos como James M. Buchanan (Premio Nobel de Economía en 1986), encaja perfectamente dentro de la amplia concepción praxeológica de la Economía desarrollada por Mises, que considera que el objetivo de nuestra Ciencia es elaborar una teoría general de la acción humana en todas sus variedades y contextos (incluyendo, por tanto, el de las acciones llevadas a cabo en el ámbito político).

Así, Mises es de los primeros autores en criticar el presupuesto tradicional del análisis político y económico y que venía considerando que los gobernantes eran siempre «sabios y ecuánimes», y sus servidores, los funcionarios o burócratas, criaturas cuasi angelicales. Por el contrario, para Mises «el político también es siempre egoísta; tanto cuando, para alcanzar el poder, hace suyas las doctrinas más populares, como cuando se mantiene fiel a sus propias convicciones» (p. 866), «no siendo, por desgracia, angélica la condición de los funcionarios y sus dependientes» (p. 867)[92]. Frente a la imagen idílica del gobernante como «ser bondadoso y sabio por excelencia que procura, con absoluta y leal dedicación, el continuo bienestar de sus súbditos», Mises opone la figura del «gobernante real que es un hombre mortal que ante todo aspira a perpetuar su posición y la de su clan, amigos y partido» (p. 1004).

También destacan las referencias de Mises a los grupos de presión, que define como «la asociación formada por gentes que procuran fomentar su propio bienestar material recurriendo a todos los medios», y «cuidando de justificar sus propias pretensiones asegurando que la consecución de las mismas beneficiará al público en general» (p. 384).

La acción combinada del comportamiento de los burócratas, políticos y grupos de presión perturba el funcionamiento democrático impidiendo que muchas decisiones mayoritarias sean correctas y adecuadas al envilecerse la opinión pública con ideologías erróneas y demagógicas[93]. Por eso, para Mises es tan importante la existencia de instituciones que, como el patrón oro, eliminan de la arena política, por ejemplo, las decisiones relativas a los temas monetarios[94].

No es de extrañar, por tanto, que James Buchanan como homenaje a Ludwig von Mises y a la Escuela Austriaca que tanto ha influido en su pensamiento haya manifestado que «I have often argued that the Austrians seem to be more successful in conveying the central principles of economics to students than alternative schools or approaches»[95].

6. MÉTODO PARA EL ESTUDIO Y ENSEÑANZA DE *LA ACCIÓN HUMANA*

A quién va dirigido este Tratado

Ya hemos indicado con anterioridad que Mises, al concebir

la redacción de *La acción humana*, se planteó como objetivo primordial escribir un Tratado omnicomprensivo de Economía para cualquier persona culta interesada en el análisis de los problemas sociales más acuciantes de nuestro tiempo. En efecto, según Mises, «ya no se puede relegar la economía al estrecho marco de las aulas universitarias, a las oficinas de estadística o a círculos esotéricos. Es la filosofía de la vida y de la actividad humana y afecta a todos y a todo. Es la base misma de la civilización y de la propia existencia del hombre» (p. 1037). Por tanto, y si Mises está en lo cierto, su Tratado de Economía es un instrumento de trabajo intelectual que debería estar presente en la biblioteca de todos los hombres cultos del mundo moderno.

Ahora bien, no hay duda alguna de que la misión más importante que puede y debe cumplir *La acción humana* de Mises radica en el ámbito de la formación universitaria. En este sentido puede considerarse que son dos los grandes grupos de alumnos a los que la obra va dirigida. Por un lado, los alumnos de Economía Política e Introducción a la Economía insertos en las facultades de Ciencias Jurídicas y Sociales, que necesitan recibir una formación panorámica de la Ciencia Económica, según una concepción y una metodología a la vez rigurosas y fuertemente humanistas. En este sentido, hemos de destacar la muy positiva experiencia de los pasados veintisiete cursos académicos en los que *La acción humana* ha sido el libro de texto principal para mis alumnos de Economía Política de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense y de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rey Juan Carlos, ambas de Madrid. Los alumnos de Ciencias Jurídicas y Sociales entienden más claramente de la mano de Mises la

concatenación que existe entre los conocimientos económicos y el resto de las disciplinas jurídicas y económicas que estudian en la carrera, adquiriendo un conocimiento sobre los principios y fundamentos esenciales de nuestra Ciencia de incalculable valor para el futuro de su vida profesional. Algo distinta es la situación de los alumnos que cursan Economía en las Facultades de Ciencias Económicas y que, dadas las actuales circunstancias del mundo académico, reciben una formación fuertemente condicionada por la metodología positivista y cientista que tanto criticaba Mises. Pues bien, en nuestra opinión es imprescindible que, con la finalidad de equilibrar la formación de estos alumnos y darles un punto de vista original y distinto al que tradicionalmente vienen recibiendo, todos los alumnos que cursan Ciencias Económicas estudien en profundidad el Tratado de Economía de Mises. De esta forma enriquecerán sus conocimientos sobre la materia, podrán comparar y entrar en contacto con nuevos puntos de vista que les parecerán muy atractivos y originales, redundando todo ello en una mejor y más completa formación profesional que les permitirá tomar, frente a las distintas teorías alternativas, una posición intelectual más sana, informada y crítica[96].

El cuarto y último grupo de lectores que pueden sacar gran provecho del Tratado de Economía de Mises son los investigadores especializados en la Ciencia Económica que, de una manera creciente, vienen mostrando su interés por las teorías de la Escuela Austriaca de Economía, especialmente después de haberse puesto de manifiesto con la caída del socialismo «real», la crisis del Estado del bienestar y la grave crisis financiera de 2008 y su posterior recesión económica que los postulados intervencionistas mantenidos hasta ahora

carecían de una base teórica firme. Además, la crisis del paradigma neoclásico-walrasiano hace ineludible enriquecer el *corpus* teórico de la Economía con una concepción mucho más humanista y dinámica, como la que, desde siempre, han venido desarrollando los teóricos de la Escuela Austriaca en general, y Ludwig von Mises en particular[97].

Recomendaciones prácticas sobre la organización del curso y su bibliografía

De acuerdo con nuestra experiencia docente, el estudio de *La acción humana* puede efectuarse sin mayores problemas a lo largo del período lectivo correspondiente a un curso académico. Así, suponiendo tres clases semanales de una hora de duración a lo largo de dos cuatrimestres de octubre a junio, tal y como normalmente se han organizado hasta ahora los cursos de Economía Política e Introducción a la Economía en las titulaciones de grado y máster en las universidades españolas, pueden llegar a explicarse sin mayor inconveniente los treinta y nueve temas de *La acción humana*. En este sentido, es preciso recomendar al alumno que, con esfuerzo, dedicación y constancia, lea, antes de empezar la explicación de cada tema por parte del profesor, el capítulo correspondiente de *La acción humana*, aunque tenga algunas dificultades iniciales de comprensión. La experiencia demuestra que de este manera se hace mucho más fructífera la explicación del profesor y más fácil la posterior asimilación por parte del alumno de las ideas más importantes de cada capítulo.

Concretamente, puede organizarse la enseñanza de este libro a lo largo de dos cuatrimestres, dividiendo *La acción humana* en dos grandes partes: la primera, hasta el capítulo XVI inclusive; la segunda, a partir del XVII y hasta el final. Esta

división no corresponde, al contrario de lo que es habitual en los libros de texto de economía, a la separación entre la «micro» y la «macroeconomía» entendidas como compartimientos estancos, pues, como ya hemos indicado, para Mises ningún sentido analítico tiene la diferenciación radical entre ambas áreas. Sin embargo, sí parece conveniente dejar para la segunda parte el análisis de la teoría del dinero, del capital, del interés y de los ciclos económicos, pues, de alguna manera, y siempre desde la matizada concepción subjetivista basada en el individualismo metodológico que es tradicional en Mises, se da entrada en esta segunda parte a los problemas más prácticos y generales relacionados con la economía. Por otro lado, también es posible disponiendo de un solo cuatrimestre efectuar un estudio lo suficientemente extenso de *La acción humana*, si bien el nivel de detalle y profundidad que pueda alcanzarse en el mismo deberá ser obviamente inferior al de aquellos cursos de duración más prolongada.

En lo que respecta a la bibliografía complementaria que exige la lectura de *La acción humana*, es preciso señalar que, en relación con dos áreas concretas (la teoría genético-causal de la determinación de los precios de mercado y el análisis de la formación del precio de los factores de producción), Mises da por supuesto el conocimiento previo por parte del alumnado de su desarrollo más elemental. Así, y en el caso de la teoría de la determinación de los precios, Mises expresamente manifiesta (p. 244, nota 1) que el conocimiento elemental que presupone es el desarrollado por Böhm-Bawerk en el volumen II de su tratado de economía titulado *Capital e interés*, no indicando guía alguna en lo que se refiere a la teoría de la formación de los precios de los factores de

producción. Con la finalidad de facilitar al alumno el conocimiento previo de estas áreas, he publicado unas *Lecturas de Economía Política* que completan las enseñanzas de *La acción humana* y cuya lectura es recomendable efectuar en paralelo con el estudio de la misma[98].

Por último, y en lo que se refiere a la bibliografía complementaria, pueden consultarse no sólo las obras de F. A. Hayek, y en especial las ya citadas *Derecho, legislación y libertad* y *La fatal arrogancia*[99], sino también mis propios libros sobre *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, el dedicado al análisis del *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, y el titulado *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*. Además, hemos de indicar que ya se ha publicado en español la importante obra de historia del pensamiento económico que nos dejó con carácter postumo Murray N. Rothbard y que por su enfoque y amplitud se ha convertido también en un complemento de gran valía para el estudio de *La acción humana*[100].

VII. Conclusión

La acción humana de Mises seguirá ejerciendo una importante influencia sobre el pensamiento económico y continuará siendo considerada durante los años venideros como uno de los libros ya clásicos y más importantes de nuestra Ciencia. Esperamos que los lectores de lengua española sigan obteniendo el máximo provecho de este

extraordinario instrumento intelectual y que continúen como hasta ahora popularizando con gran entusiasmo el ideario misiano[101]. De esta manera el edificio de la Ciencia Económica seguirá consolidándose y avanzando, y ésta podrá cumplir su transcendental misión de servir de soporte teórico para el desarrollo de la civilización, evitando las crisis y conflictos sociales que puedan ponerla en peligro. Además, la propia evolución del pensamiento económico hará ineludible que en un futuro, que esperamos no sea muy lejano, pueda aparecer un nuevo tratado de principios y fundamentos de la Ciencia Económica que englobe y, en la medida de lo posible, supere y mejore las aportaciones realizadas por Mises en *La acción humana*. Estamos seguros de que este ambiciosísimo proyecto intelectual que, en todo caso, habrá de realizarse partiendo de los firmes fundamentos establecidos por Ludwig von Mises en su Tratado, será el mejor monumento que en el futuro pueda erigirse a este gran economista[102].

JESÚS HUERTA DE SOTO

Catedrático de Economía Política

Universidad Rey Juan Carlos

INTRODUCCIÓN

1. Economía y Praxeología

La economía es la más joven de todas las ciencias. A lo largo de los últimos doscientos años, es cierto, muchas nuevas ciencias han ido surgiendo de las disciplinas que ya eran familiares a los antiguos griegos. Pero lo que en realidad ha sucedido es simplemente que algunas partes del conocimiento que ya tenían su lugar en el conjunto del viejo sistema del saber se han convertido en ciencias autónomas. El campo de estudio quedaba más nítidamente subdividido y podía ser tratado con nuevos métodos; se descubrían sectores hasta entonces desconocidos y la gente empezó a considerar la realidad desde puntos de vista diferentes de los de sus precursores. Pero no por ello se ampliaba el mundo del saber. En cambio, la ciencia económica abrió a la ciencia humana un campo antes inaccesible y ni siquiera imaginado. El descubrimiento de una regularidad en la secuencia e interdependencia de los fenómenos del mercado desbordaba el sistema tradicional del saber. Surgía así un conocimiento que no era ni lógica, ni matemática, ni tampoco psicología, física o biología.

Desde la más remota antigüedad, los filósofos se han afanado en descubrir los fines que Dios o la Naturaleza han intentado realizar a lo largo de la historia humana. Querían descubrir la ley que rige el destino y evolución de la humanidad. Pero incluso aquellos pensadores cuya investigación estaba libre de toda preocupación teológica fallaron de ordinario en su empeño a causa de lo inadecuado de su método. Consideraban la humanidad como un todo o bien bajo otros conceptos holísticos tales como nación, raza o iglesia. Establecían de manera arbitraria los fines a los que esas entidades debían tender necesariamente. Pero nunca lograron responder satisfactoriamente a la pregunta relativa a qué factores son los que impelen a los distintos sujetos a comportarse de tal suerte que permitan alcanzar esos fines a los que tiende la inexorable evolución del todo. Por ello tenían que recurrir a las más abstrusas explicaciones: a la intervención milagrosa de la Divinidad, que se hacía presente por la revelación o la aparición de profetas o ungidos caudillos; a la armonía preestablecida, a la predestinación, o a la intervención de una mística y fabulosa alma nacional o universal. Otros hablaron de la «astucia de la naturaleza» que provoca en el hombre impulsos que involuntariamente le conducen por las sendas que la Naturaleza desea que siga.

Otros filósofos eran más realistas. No se preocuparon de averiguar los designios de la Divinidad o la Naturaleza. Contemplaron los asuntos humanos desde un punto de vista político. Intentaron establecer normas para la acción pública, una especie de técnica de gobierno. Los de mente más audaz propugnaban ambiciosos planes para la reforma y completa reestructuración de la sociedad. Otros se contentaban con coleccionar y sistematizar la experiencia histórica. Pero todos

estaban plenamente convencidos de que en el orden social no se da esa regularidad fenomenológica que observamos en el campo del funcionamiento del razonar humano y en el de los fenómenos naturales. Descuidaron la investigación de las leyes de la cooperación social, pues pensaban que el hombre puede organizar la sociedad como mejor le plazca. Cuando la realidad no se ajustaba al deseo del reformador y las utopías resultaban irrealizables, el fracaso se atribuía a la imperfección moral de los humanos. Los problemas sociales se consideraban cuestiones puramente éticas. Para edificar la sociedad ideal sólo se precisaba contar con rectos gobernantes y súbditos virtuosos. De este modo, cualquier utopía podía convertirse en realidad.

El descubrimiento de la interdependencia ineluctable de los fenómenos del mercado puso de manifiesto lo infundado de esta opinión. Desorientada, la gente tuvo que enfrentarse con una visión distinta de la sociedad. Descubrió con estupor que se podía contemplar la acción humana desde puntos de vista distintos de lo bueno y lo malo, lo leal y lo desleal, lo justo y lo injusto. En los sucesos humanos se da una regularidad de fenómenos a la que el hombre debe adaptar su acción si quiere alcanzar lo que se propone. Carece de sentido enfrentarse con la realidad a modo del censor que aprueba o desaprueba según su sentir personal y con arreglo a criterios arbitrarios. Es preciso estudiar las normas rectoras de la acción del hombre y de la cooperación social a la manera como el físico examina las que regulan la naturaleza. Considerar la acción humana y la cooperación social como objeto de una ciencia de relaciones dadas, y no ya como una disciplina normativa de lo que debe ser, era una revolución de enormes consecuencias tanto para el conocimiento y la

filosofía como para la propia acción social.

Sin embargo, durante más de cien años los efectos de este radical cambio en el modo de razonar fueron muy limitados, pues se pensaba que la nueva ciencia se refería sólo a un reducido segmento del total campo de la acción humana, es decir, los fenómenos del mercado. Los economistas clásicos se toparon con un obstáculo, la aparente antinomia del valor, que fueron incapaces de salvar. Su imperfecta teoría les obligó a reducir el ámbito de su propia ciencia. Hasta finales del siglo pasado, la economía política no pasó de ser una ciencia de los aspectos «económicos» de la acción humana, una teoría de la riqueza y del egoísmo. Trataba la acción humana en cuanto aparece impulsada por lo que, de modo muy poco satisfactorio, denominaba afán de lucro, reconociendo por lo demás que existen otras formas de acción cuyo tratamiento es objeto de otras disciplinas. La transformación del pensamiento que iniciaron los economistas clásicos sólo fue culminada por la moderna economía subjetiva, que convirtió la teoría de los precios del mercado en una teoría general de la elección humana.

Durante mucho tiempo no se comprendió que la sustitución de la doctrina clásica del valor por la nueva teoría subjetiva representaba bastante más que reemplazar una imperfecta explicación del intercambio mercantil por otra mejor. La teoría general de la elección y la preferencia rebasaba el campo al que los economistas, desde Cantillon, Hume y Adam Smith hasta John Stuart Mill, circunscriben sus estudios. Es mucho más que una mera teoría del «aspecto económico» del esfuerzo humano por mejorar su bienestar material. Es la ciencia de toda forma de acción humana. La elección determina todas las decisiones del hombre. Cuando

realiza su elección, el hombre elige no sólo entre diversos bienes y servicios materiales; cualquier valor humano, sea el que sea, entra en el campo de su opción. Todos los fines y todos los medios —las aspiraciones espirituales y las materiales, lo sublime y lo despreciable, lo noble y lo vil— se ofrecen al hombre a idéntico nivel para que elija, prefiriendo unos y repudiando otros. Nada de cuanto los hombres aprecian o rechazan queda fuera de esa única elección. La teoría moderna del valor venía a ampliar el horizonte científico y a ensanchar el campo de los estudios económicos. De la economía política elaborada por la escuela clásica emergía la teoría general de la acción humana, la *praxeología*[1]. Los problemas económicos o catalácticos[2] quedaban enmarcados en una ciencia más general, integración imposible ya de alterar. Todo estudio económico debe partir de actos que consisten en optar y preferir; la economía es una parte, si bien la más elaborada hasta ahora, de una ciencia más universal, la praxeología.

2. El problema epistemológico de una teoría general de la acción humana

En la nueva ciencia todo aparecía problemático. Era como un cuerpo extraño en el sistema tradicional del saber; los estudiosos, perplejos, no acertaban a clasificarla ni a asignarle un lugar adecuado. Pero, por otro lado, estaban convencidos de que la inclusión de la economía en el catálogo del conocimiento no exigía reorganizar ni ampliar el esquema

total. Estimaban que la clasificación estaba ya completa. Si la economía no se acoplaba al sistema, era porque los economistas utilizaban métodos imperfectos al abordar sus problemas.

Menospreciar los debates sobre la esencia, el ámbito y el carácter lógico de la economía como si se tratara de bizantinismos escolásticos de pedantes profesores no es sino ignorar por completo la importancia de tales debates. Por desgracia, está muy extendido el error de suponer que la economía puede proseguir tranquilamente sus estudios prescindiendo de las discusiones relativas al método mejor de investigación. En la *Methodenstreit* (disputa sobre método) entre los economistas austríacos y la Escuela Histórica Prusiana (la llamada «guardia intelectual de la Casa Hohenzollern») o en la polémica entre John Bates Clark y el institucionalismo americano se trataba de dilucidar mucho más que la simple cuestión de cuál fuera el mejor procedimiento de investigación a emplear. Lo que realmente se quería precisar era el fundamento epistemológico de la ciencia de la acción humana y su legitimidad lógica. Partiendo de un sistema al que era extraño el pensamiento praxeológico y de una filosofía que sólo reconocía como científicas —además de la lógica y las matemáticas— las ciencias naturales y la historia, muchos tratadistas negaron valor y utilidad a la teoría económica. El historicismo pretendió sustituirla por la historia económica y el positivismo por una imposible ciencia social basada en la estructura y la lógica de la mecánica newtoniana. Ambas escuelas coincidían en menospreciar las conquistas del pensamiento económico. No era posible que los economistas soportaran indiferentes tales ataques.

El radicalismo de esta condena en bloque de la economía bien pronto había de ser rebasado por un nihilismo todavía más generalizado. Desde tiempo inmemorial, los hombres —al pensar, hablar y actuar— venían aceptando como hecho indiscutible la uniformidad e inmutabilidad de la estructura lógica de la mente humana. Toda la investigación se basaba precisamente en tal supuesto. Pues bien, en las discusiones acerca de la condición epistemológica de la economía, los tratadistas, por vez primera en la historia, rechazaron este planteamiento. El marxismo afirma que el pensamiento humano está determinado por la clase a que el sujeto pertenece. Toda clase social tiene su propia lógica. El producto del pensamiento no puede ser otra cosa que un «disfraz ideológico» del egoísmo clasista del sujeto pensante. Por ello la misión de la «sociología del saber» es desenmascarar las filosofías y las teorías científicas evidenciando su carácter «ideológico». La economía no es sino un engendro «burgués» y los economistas meros «sicofantes» del capitalismo. Sólo la sociedad sin clases de la utopía socialista reemplazaría las mentiras «ideológicas» por la verdad.

Este polilogismo adoptó más tarde nuevas formas. El historicismo asegura que la estructura lógica del pensamiento y los métodos de acción del hombre cambian en el curso de la evolución histórica. El polilogismo racial adscribió a cada raza una lógica peculiar. Y el antirracionalismo pretendió que la razón no es un instrumento idóneo para investigar los impulsos irracionales que también influyen en la conducta humana.

Estas doctrinas rebasan la esfera de la cataláctica. Ponen en tela de juicio no sólo la economía y la praxeología, sino

además todas las ramas del saber y hasta la propia razón humana. Afectan a aquellas ciencias al igual que a la matemática o la física. Por tanto, su refutación no corresponde a ninguna rama particular del saber, sino a la epistemología y a la filosofía en general. Cobra así justificación aparente la actitud de aquellos economistas que prosiguen tranquilamente sus estudios sin prestar mayor atención ni a las cuestiones epistemológicas ni a las objeciones formuladas por el polilogismo y el antirracionalismo. El físico no se preocupa de si se tildan sus teorías de burguesas, occidentales o judías; por lo mismo, el economista debería menospreciar la denigración y la calumnia. Debería dejar que ladraran los perros, sin dar mayor importancia a sus aullidos. Podríamos recordar el pensamiento de Spinoza: «Sane sicut se lux ipsam et tenebras manifestat, sic veritas norma sui et falsi est» (Lo mismo que la luz se manifiesta a sí misma y a las tinieblas, así también la verdad es norma de sí misma y de lo falso).

Sin embargo, la situación de la economía no es totalmente idéntica a la de las matemáticas o las ciencias naturales. El polilogismo y el antirracionalismo dirigen realmente sus dardos contra la praxeología y la cataláctica. Aunque formulen sus afirmaciones de modo genérico, comprendiendo en su ataque todas las ramas del saber, en realidad a lo que apuntan es a las ciencias de la acción humana. Sostienen que es ilusorio pretender que la investigación científica pueda sentar conclusiones válidas para los pueblos de todas las épocas, razas y clases sociales y se complacen en adjetivar de *burguesas* u *occidentales* determinadas teorías físicas o biológicas. Ahora bien, cuando la solución de problemas prácticos requiere aplicar esas

doctrinas denigradas, pronto olvidan sus críticas. Los soviéticos, por ejemplo, se sirven sin escrúpulos de todos los avances de la física, química y biología *burguesas* y se despreocupan de si tales doctrinas son válidas para todas las clases. Los ingenieros y médicos nazis no desdeñaron ni dejaron de utilizar las teorías, descubrimientos e inventos de las «razas inferiores». El efectivo proceder de pueblos, naciones, religiones, grupos lingüísticos y clases sociales demuestra claramente que nadie toma en serio las doctrinas del polilogismo y del irracionalismo en lo concerniente a la lógica, las matemáticas o las ciencias naturales.

Pero no ocurre así cuando se trata de la praxeología y la cataláctica. El motivo principal del desarrollo de las doctrinas del polilogismo, del historicismo y del irracionalismo no era otro que proporcionar una justificación para rechazar las enseñanzas de la economía en la determinación de la política económica. Socialistas, racistas, nacionalistas y estatistas fracasaron, tanto en su empeño de refutar las teorías de los economistas, como en el de demostrar la veracidad de sus falaces doctrinas. Fue precisamente eso lo que les incitó a negar los principios lógicos y epistemológicos en que se asienta el raciocinio humano, tanto por lo que atañe a la vida en general, como también en lo referente a la investigación científica.

Pero no debemos desentendernos de tales objeciones simplemente por las motivaciones políticas que las inspiran. Al científico no le basta constatar que sus críticos se muevan a impulsos pasionales o partidistas. Tiene la obligación de examinar todas las objeciones que le sean opuestas, prescindiendo de la motivación o fondo subjetivo de las mismas. Por ello no es de recibo guardar silencio ante la

generalizada opinión según la cual los teoremas económicos sólo son válidos bajo hipotéticas condiciones que nunca se dan y que, por tanto, carecen de interés cuando se trata de la realidad. No deja de sorprender que algunas escuelas económicas compartan, aparentemente, este criterio, a pesar de lo cual continúan tranquilamente trazando sus curvas y formulando sus ecuaciones. Cuando así proceden, en el fondo se despreocupan del íntimo sentido de su propio razonar y de su efectiva importancia en el mundo de la vida real y de la acción.

Tal actitud es insostenible. La tarea primordial de todo investigador estriba en analizar exhaustivamente y definir las condiciones y supuestos bajo los cuales cobran validez sus afirmaciones. Es erróneo tomar la física como modelo y patrón para la investigación económica; ahora bien, quienes caen bajo el hechizo de tal falacia deberían al menos percatarse de que ningún físico se avino jamás a aceptar que había determinados teoremas de su especialidad cuyo esclarecimiento quedaba fuera del ámbito de la propia investigación. El problema principal de la economía se reduce a precisar la adecuación entre las afirmaciones catalácticas y la realidad de esa acción humana que se pretende llegar a conocer.

Incumbe, por tanto, a la ciencia económica examinar con detenimiento si es cierta la afirmación según la cual sus teorías sólo son válidas bajo un orden capitalista y una ya superada etapa liberal de la civilización occidental. A ninguna otra disciplina más que a la economía corresponde valorar las diversas críticas formuladas contra la utilidad y oportunidad del estudio de la acción humana. El pensamiento económico debe estructurarse de tal suerte que resulte inmune a la crítica

del antirracionalismo, el historicismo, el panfisicismo, el comportamentismo y demás variedades del polilogismo. Sería absurdo que mientras se aducen a diario nuevos argumentos para demostrar la utilidad de las investigaciones económicas, los economistas permanecieran tranquilamente encerrados en sus torres de marfil.

Ya no basta abordar los problemas económicos por las sendas tradicionales. Es necesario elaborar la teoría cataláctica sobre la sólida base de una teoría general de la acción humana: la praxeología. Tal planteamiento no sólo la hará inmune a muchas críticas carentes de consistencia, sino que, además, aclarará numerosos problemas en la actualidad mal enfocados y peor resueltos. Con este criterio se suscita, de modo singular, la cuestión relativa al cálculo económico.

3. La teoría económica y la práctica de la acción humana

Suele acusarse a la economía de ser una ciencia poco desarrollada. Cierto que no es perfecta. Es imposible alcanzar la perfección en el mundo del conocimiento, ni en ninguna otra actividad humana. El hombre carece de omnisciencia. Aun la teoría mejor elaborada y que parece satisfacer plenamente nuestra ansia de saber será probablemente en el futuro corregida o sustituida por otra. La ciencia jamás brinda certeza absoluta y definitiva. Sólo da ciertas seguridades dentro de los límites que nuestra capacidad mental y los descubrimientos de la época le marcan. Cada sistema

científico no representa más que un cierto estadio en el camino de la investigación. Refleja necesariamente la inherente insuficiencia del esfuerzo intelectual del hombre. Pero reconocer este hecho no significa que la economía actual esté atrasada. Simplemente atestigua que nuestra ciencia es algo vivo, ya que la vida presupone imperfección y cambio.

Los críticos que proclaman el supuesto atraso de la economía pertenecen a dos campos distintos.

A un lado están algunos naturalistas y físicos que la censuran por no ser una ciencia natural y por excluir las técnicas de laboratorio. Uno de los objetivos del presente tratado es demostrar el error que encierra esta idea. En estas notas preliminares bastará con referimos a su fondo psicológico. La gente de estrecha mentalidad suele criticar las diferencias que observan en los demás. El camello de la fábula se vanagloriaba de su giba ante los restantes animales que carecían de joroba y el ciudadano de Ruritania vilipendia al de Laputania por no ser ruritano. El investigador de laboratorio considera su método el más perfecto y estima que las ecuaciones diferenciales son la única forma adecuada de reflejar los resultados de la investigación. Es incapaz de apreciar los problemas epistemológicos de la acción humana. En su opinión, la economía no puede ser sino una forma de mecánica.

En otro lado se sitúan quienes afirman que algo debe fallar en las ciencias sociales cuando la realidad social es tan insatisfactoria. Las ciencias naturales han logrado notables realizaciones en las dos o tres últimas centurias, elevando el nivel de vida de forma considerable. Las ciencias sociales, en cambio, han fracasado de modo lamentable en su pretensión de mejorar las condiciones humanas. No han sido capaces de

suprimir la miseria y el hambre, las crisis económicas y el paro, la guerra y la tiranía. Son, pues, ciencias estériles, que en nada contribuyen a la felicidad y a la bienandanza de la humanidad.

Estos detractores no advierten que los grandes progresos de los métodos técnicos de producción y el consiguiente incremento de la riqueza y el bienestar se materializaron únicamente cuando se aplicaron las medidas liberales que eran la aplicación práctica de las enseñanzas de la economía. Fueron las ideas de los economistas clásicos las que eliminaron las barreras impuestas por las viejas leyes, costumbres y prejuicios seculares sobre las aplicaciones tecnológicas y las que liberaron a promotores e innovadores geniales de la camisa de fuerza con que la organización gremial, el paternalismo gubernamental y toda suerte de presiones sociales les maniataban. Los economistas minaron el venerado prestigio de militaristas y expoliadores, poniendo de manifiesto los beneficios que comporta la pacífica actividad mercantil. Ninguno de los grandes inventos modernos se habría implantado si la mentalidad de la era precapitalista no hubiera sido completamente destruida por los economistas. La generalmente denominada «revolución industrial» fue consecuencia de la «revolución ideológica» provocada por las doctrinas económicas. Los economistas demostraron la inconsistencia de los viejos dogmas: que no es lícito ni justo vencer al competidor produciendo géneros mejores y más baratos; que es reprochable desviarse de los métodos tradicionales de producción; que las máquinas son perniciosas porque causan paro; que el deber de gobernante consiste en impedir el enriquecimiento del empresario y conceder protección a los menos aptos frente a la

competencia de los más eficientes; que restringir la libertad empresarial mediante la fuerza y la coacción del estado o de otros organismos y asociaciones promueve el bienestar social. La escuela de Manchester y los fisiócratas franceses formaron la vanguardia del capitalismo moderno. Sólo gracias a ellos pudieron progresar esas ciencias naturales que han derramado beneficios sin cuento sobre las masas.

Lo malo de nuestro siglo es precisamente su enorme ignorancia sobre la influencia que la libertad económica tuvo en el progreso técnico de los últimos doscientos años. Se engaña la gente cuando supone que la coincidente aparición de los nuevos métodos de producción y la política del *laissez faire* fue puramente casual. Cegados por el mito marxista, nuestros coetáneos creen que la moderna industrialización es consecuencia de unas misteriosas «fuerzas productivas» que funcionan independientemente de los factores ideológicos. Se cree que la economía clásica no tuvo parte alguna en el advenimiento del capitalismo, sino que más bien fue su fruto, su «superestructura ideológica», es decir, una doctrina meramente justificativa de las inicuas pretensiones de los explotadores. De ello se seguiría que la abolición de la economía de mercado y su sustitución por el totalitarismo socialista no perturbaría gravemente el constante perfeccionamiento de la técnica. Al contrario, el progreso social se acentuaría al suprimirse los obstáculos con que el egoísmo de los capitalistas lo entorpece.

La rebelión contra la ciencia económica es la característica de esta nuestra época de guerras despiadadas y de desintegración social. Tomás Carlyle tachó a la economía de «ciencia triste» y Carlos Marx calificó a los economistas de «sicofantes de la burguesía». Los charlatanes, para ponderar

sus remedios y los fáciles atajos que en su opinión conducen al paraíso terrenal, denigran la economía calificándola de «ortodoxa» y «reaccionaria». Los demagogos se vanaglorian de supuestas victorias por ellos conseguidas sobre la economía. El hombre «práctico» se jacta de despreciar lo económico y de ignorar las enseñanzas impartidas por meros «profesores». La política de las últimas décadas fue forjada por una mentalidad que se mofa de todas las teorías económicas sensatas y ensalza en cambio las torpes doctrinas de los detractores de aquéllas. En la mayoría de los países la llamada «economía ortodoxa» está desterrada de las universidades y es virtualmente desconocida por estadistas, políticos y escritores. No podemos culpar de la triste situación actual a una ciencia desdeñada y desconocida por masas y dirigentes.

Conviene subrayar que el porvenir de la civilización moderna, tal como ha sido desarrollada por la raza blanca en los últimos doscientos años, se halla inseparablemente ligado al futuro de la economía. Esta civilización pudo surgir porque la gente creía en las fórmulas que aplicaban las enseñanzas de los economistas a los problemas de la vida diaria. Y fatalmente perecerá si las naciones prosiguen por el camino iniciado bajo el maleficio de las doctrinas que condenan el pensamiento económico.

Es cierto que la economía es una ciencia teórica que, como tal, se abstiene de establecer normas de conducta. No pretende señalar a los hombres qué metas deben perseguir. Sólo quiere averiguar los medios más idóneos para alcanzar aquellos objetivos que otros, los consumidores, predeterminan; jamás pretende indicar a los hombres los fines a que deben aspirar. Las decisiones últimas, la

valoración y elección de metas a alcanzar, quedan fuera del ámbito de la ciencia. Nunca dirá a la humanidad qué debe desear, pero sí procurará ilustrarla acerca de cómo debe comportarse si quiere alcanzar determinados fines.

Hay quienes consideran esto insuficiente y entienden que una ciencia limitada a la investigación de «lo que es», incapaz de expresar un juicio de valor acerca de los fines más elevados y últimos, carece de utilidad. Es un gran error. Sin embargo, demostrarlo no puede ser objeto de estas consideraciones preliminares, ya que constituye precisamente una de las pretensiones del presente tratado.

4. Resumen

Era necesario hacer estas consideraciones preliminares para aclarar por qué pretendemos situar los problemas económicos dentro del amplio marco de una teoría general de la acción humana. En el estado actual del pensamiento económico y de los estudios políticos referentes a las cuestiones fundamentales de la organización social, ya no es posible considerar aisladamente el problema cataláctico propiamente dicho. Estos problemas no son más que un sector de la ciencia general de la acción humana, y como tal deben abordarse.

PRIMERA PARTE

LA ACCIÓN HUMANA

CAPÍTULO I

EL HOMBRE EN ACCIÓN

1. ACCIÓN DELIBERADA Y REACCIÓN ANIMAL

La acción humana es una conducta consciente, movilizada voluntad transformada en actuación, que pretende alcanzar precisos fines y objetivos; es una reacción consciente del *ego* ante los estímulos y las circunstancias del ambiente; es una reflexiva acomodación a aquella disposición del universo que está influyendo en la vida del sujeto. Estas paráfrasis tal vez sirvan para aclarar la primera frase, evitando posibles interpretaciones erróneas; aquella definición, sin embargo, resulta correcta y no parece precisar de aclaraciones ni comentarios.

El proceder consciente y deliberado contrasta con la conducta inconsciente, es decir, con los reflejos o involuntarias reacciones de nuestras células y nervios ante las realidades externas. Suele decirse que la frontera entre la actuación consciente y la inconsciente es imprecisa. Ello, sin embargo, tan sólo resulta cierto en cuanto a que a veces no es

fácil decidir si determinado acto es de condición voluntaria o involuntaria. Pero, no obstante, la demarcación entre consciencia e inconsciencia resulta clara, pudiendo trazarse tajantemente la raya entre ambos mundos.

La conducta inconsciente de las células y los órganos fisiológicos es para el «yo» operante un dato más, como otro cualquiera, del mundo exterior que aquél debe tomar en cuenta. El hombre, al actuar, ha de considerar lo que acontece en su propio organismo, al igual que se ve constreñido a ponderar otras realidades, tales como, por ejemplo, las condiciones climatológicas o la actitud de sus semejantes. No cabe, desde luego, negar que la voluntad humana, en ciertos casos, es capaz de dominar las reacciones corporales. Resulta hasta cierto punto posible controlar los impulsos fisiológicos. Puede el hombre, a veces, mediante el ejercicio de su voluntad, superar la enfermedad, compensar la insuficiencia innata o adquirida de su constitución física y domeñar sus movimientos reflejos. En tanto ello es posible, se puede ampliar el campo de la actuación consciente. Cuando, teniendo capacidad para hacerlo, el sujeto se abstiene de controlar las reacciones involuntarias de sus células y centros nerviosos, tal conducta, desde el punto de vista que ahora nos interesa, ha de estimarse igualmente deliberada.

Nuestra ciencia se ocupa de la acción humana, no de los fenómenos psicológicos capaces de ocasionar determinadas actuaciones. Es ello precisamente lo que distingue y separa la teoría general de la acción humana, o praxeología, de la psicología. Esta última se interesa por aquellos fenómenos internos que provocan o pueden provocar determinadas actuaciones. El objeto de estudio de la praxeología, en cambio, es la acción como tal. Queda así también separada la

praxeología del concepto psicoanalítico de subconsciente. El psicoanálisis, en definitiva, es psicología y no investiga la acción sino las fuerzas y factores que impulsan al hombre a actuar de una cierta manera. El subconsciente psicoanalítico es una categoría psicológica, no praxeológica. Que una acción sea fruto de clara deliberación o de recuerdos olvidados y deseos reprimidos que desde regiones, por decirlo así, subyacentes influyen en la voluntad, para nada afecta a la naturaleza del acto en cuestión. Tanto el asesino impelido al crimen por un impulso subconsciente (el *id*) como el neurótico cuya conducta aberrante carece de sentido para el observador superficial son individuos en acción, los cuales, al igual que el resto de los mortales, persiguen objetivos específicos. El mérito del psicoanálisis estriba en haber demostrado que la conducta de neuróticos y psicópatas tiene su sentido; que tales individuos, al actuar, no menos que los otros, también aspiran a conseguir determinados fines, aun cuando quienes nos consideramos cuerdos y normales tal vez reputemos sin base el raciocinio determinante de la decisión por aquéllos adoptada y califiquemos de inadecuados los medios escogidos para alcanzar los objetivos en cuestión. El concepto de «inconsciente» empleado por la praxeología y el concepto de «subconsciente» manejado por el psicoanálisis pertenecen a dos órdenes distintos de raciocinio, a diferentes campos de investigación. La praxeología, al igual que otras ramas del saber, debe mucho al psicoanálisis. Por ello es tanto más necesario trazar la raya que separa la una del otro.

La acción no consiste simplemente en preferir. El hombre puede sentir preferencias aun en situación en que las cosas y los acontecimientos resulten inevitables o, al menos, así lo crea el sujeto. Se puede preferir la bonanza a la tormenta y

desear que el sol disperse las nubes. Ahora bien, quien sólo desea y espera no interviene activamente en el curso de los acontecimientos ni en la plasmación de su destino. El hombre, en cambio, *al actuar*, opta, determina y procura alcanzar un fin. De dos cosas que no pueda disfrutar al tiempo, elige una y rechaza la otra. La acción, por tanto, implica, siempre y a la vez, preferir y renunciar.

La mera expresión de deseos y aspiraciones, así como la simple enunciación de planes, pueden constituir formas de actuar, en tanto en cuanto de tal modo se aspira a preparar ciertos proyectos. Ahora bien, no se debe confundir dichas ideas con las acciones a las que las mismas se refieren. No equivalen a las actuaciones que anuncian, preconizan o rechazan. La acción es una cosa real. Lo que cuenta es la auténtica conducta del hombre, no sus intenciones si éstas no llegan a realizarse. Por lo demás, conviene distinguir y separar con precisión la actividad consciente del simple trabajo físico. La acción implica acudir a ciertos medios para alcanzar determinados fines. Uno de los medios generalmente empleados para conseguir tales objetivos es el trabajo. Pero no siempre es así. Basta en ciertos casos una sola palabra para provocar el efecto deseado. Quien ordena o prohíbe actúa sin recurrir al trabajo físico. Tanto el hablar como el callar, el sonreírse y el quedarse serio pueden constituir actuaciones. Es acción el consumir y el recrearse, tanto como el renunciar al consumo o al deleite que tenemos a nuestro alcance.

La praxeología, por consiguiente, no distingue entre el hombre «activo» o «enérgico» y el «pasivo» o «indolente». El hombre vigoroso que lucha diligentemente por mejorar su situación actúa al igual que el aletargado que, dominado por la indolencia, acepta las cosas tal como vienen. Pues el no

hacer nada y el estar ocioso también constituyen actuaciones que influyen en la realidad. Dondequiera que concurren los requisitos precisos para que pueda tener lugar la interferencia humana, el hombre actúa, tanto si interviene como si se abstiene de intervenir. Quien soporta resignadamente cosas que podría variar actúa tanto como quien se moviliza para provocar una situación distinta. Quien se abstiene de influir en el funcionamiento de los factores instintivos y fisiológicos sobre los que podría interferir también actúa. Actuar no supone sólo hacer, sino también dejar de hacer aquello que podría ser realizado.

Se podría decir que la acción es la expresión de la voluntad humana. Ahora bien, no ampliamos con tal manifestación nuestro conocimiento, pues el vocablo «voluntad» no significa otra cosa que la capacidad del hombre para elegir entre distintas actuaciones, prefiriendo lo uno a lo otro y procediendo de acuerdo con el deseo de alcanzar la meta ambicionada y excluir los demás.

2. Los requisitos previos de la acción humana

Consideramos de contento y satisfacción aquel estado del ser humano que no induce ni puede inducir a la acción. El hombre, al actuar, aspira a sustituir un estado menos satisfactorio por otro mejor. La mente presenta al actor situaciones más gratas, que éste, mediante la acción, pretende alcanzar. Es siempre el malestar el incentivo que induce al

individuo a actuar[1]. El ser plenamente satisfecho carecería de motivo para variar de estado. Ya no tendría ni deseos ni anhelos; sería perfectamente feliz. Nada haría; simplemente viviría.

Pero ni el malestar ni el representarse un estado de cosas más atractivo bastan por sí solos para impeler al hombre a actuar. Debe concurrir un tercer requisito: advertir mentalmente la existencia de cierta conducta deliberada capaz de suprimir o, al menos, de reducir la incomodidad sentida. Sin la concurrencia de esa circunstancia, ninguna actuación es posible; el interesado ha de conformarse con lo inevitable. No tiene más remedio que someterse a su destino.

Tales son los presupuestos generales de la acción humana. El ser que vive bajo dichas condiciones es un ser humano. No es solamente *homo sapiens*, sino también *homo agens*. Los seres de ascendencia humana que, de nacimiento o por defecto adquirido, carecen de capacidad para actuar (en el sentido amplio del vocablo, no sólo en el legal), a efectos prácticos, no son seres humanos. Aunque las leyes y la biología los consideren hombres, de hecho carecen de la característica específicamente humana. El recién nacido no es un ser actuante; no ha recorrido aún todo el trayecto que va de la concepción al pleno desarrollo de sus cualidades humanas. Sólo al finalizar tal desarrollo se convertirá en sujeto de acción.

Sobre la felicidad

Suele considerarse feliz al hombre que ha conseguido los objetivos que se había propuesto. Más exacto sería decir que esa persona es ahora más feliz de lo que antes era. No cabe oponer, sin embargo, objeción a la costumbre de definir el actuar humano como la búsqueda de la felicidad.

Conviene, sin embargo, evitar errores bastante extendidos. En definitiva, la acción humana pretende invariablemente dar satisfacción al anhelo sentido por el actor. Sólo a través de individualizados juicios de valoración se puede ponderar la mayor o menor satisfacción personal, juicios que son distintos según los diversos interesados y, aun para una misma persona, diferentes según los momentos. Es la valoración subjetiva —con arreglo a la voluntad y al juicio propio— lo que hace a las gentes más o menos felices o desgraciadas. Nadie es capaz de dictaminar qué ha de proporcionar mayor bienestar al prójimo.

Tales afirmaciones en modo alguno afectan a la antítesis existente entre el egoísmo y el altruismo, el materialismo y el idealismo, el individualismo y el colectivismo, el ateísmo y la religión. Hay quienes sólo se interesan por su propio bienestar material. A otros, en cambio, las desgracias ajenas les producen tanto o más malestar que sus propias desventuras. Hay personas que no aspiran más que a satisfacer el deseo sexual, la apetencia de alimentos, bebidas y vivienda y demás placeres fisiológicos. No faltan, en cambio, seres humanos a quienes en grado preferente interesan aquellas otras satisfacciones usualmente calificadas de «superiores» o «espirituales». Existen seres dispuestos a acomodar su conducta a las exigencias de la cooperación social; y hay también quienes propenden a quebrantar las correspondientes normas. Para unos el tránsito terrenal es un camino que conduce a la bienaventuranza eterna; pero también hay quienes no creen en las enseñanzas de religión alguna y para nada las toman en cuenta.

La praxeología no se interesa por los objetivos últimos que la acción pueda perseguir. Sus enseñanzas resultan válidas para todo tipo de actuación, independientemente del fin a que se aspire. Es una ciencia que considera exclusivamente los medios, en modo alguno los fines. Manejamos el término *felicidad* en sentido meramente formal. Para la praxeología, el decir que «el único objetivo del hombre es alcanzar la felicidad» resulta pura tautología, porque, desde aquel plano, ningún juicio podemos formular acerca de lo que, concretamente, haya de hacer al hombre más feliz.

El eudemonismo y el hedonismo afirman que el malestar es el incentivo de toda actuación humana, procurando ésta, invariablemente, suprimir la incomodidad en el mayor grado posible, es decir, hacer al hombre que actúa un poco más feliz. La *ataraxia* epicúrea es aquel estado de felicidad y contentamiento perfecto al que tiende toda actividad humana, sin llegar nunca a alcanzarlo plenamente. Ante la perspicacia de tal constatación, pierde importancia el que la mayoría de los partidarios de dichas filosofías no advirtieran la condición meramente formal de los conceptos de *dolor* y *placer*, dándoles en cambio una significación sensual y

materialista. Las escuelas teológicas, místicas y demás de ética heterónoma no acertaron a impugnar la esencia del epicureísmo por cuanto se limitaban a criticar su supuesto desinterés por los placeres más «elevados» y «nobles». Es cierto que muchas obras de los primeros partidarios del eudemonismo, hedonismo y utilitarismo se prestan a interpretaciones equívocas. Pero el lenguaje de los filósofos modernos, y más todavía el de los economistas actuales, es tan preciso y correcto, que ya no cabe confusión interpretativa alguna.

Sobre los instintos y los impulsos

El método utilizado por la sociología de los instintos no es idóneo para llegar a comprender el problema fundamental de la acción humana. Dicha escuela, en efecto, clasifica los diferentes objetivos concretos a que tiende la acción humana suponiendo que ésta es impulsada hacia cada uno de ellos por un instinto específico. El hombre aparece como exclusivamente movido por instintos e innatas disposiciones. Se presume que tal planteamiento viene a desarticular, de una vez para siempre, las odiosas enseñanzas de la economía y de la filosofía utilitaria. Feuerbach, sin embargo, advirtió acertadamente que el instinto aspira siempre a la felicidad[2]. La metodología de la psicología y de la sociología de los instintos clasifica arbitrariamente los objetivos inmediatos de la acción y viene a ser una hipóstasis de cada uno de ellos. En tanto que la praxeología proclama que el fin de la acción es la remoción de cierto malestar, la psicología del instinto afirma que se actúa para satisfacer cierto impulso *instintivo*.

Muchos partidarios de tal escuela creen haber demostrado que la actividad no se halla regida por la razón, sino que viene originada por profundas fuerzas innatas, impulsos y disposiciones que el pensamiento racional no comprende. También creen haber logrado evidenciar la inconsistencia del racionalismo, criticando a la economía por constituir un «tejido de erróneas conclusiones deducidas de falsos supuestos psicológicos»[3]. Pero lo que pasa es que el racionalismo, la praxeología y la economía, en verdad, no se ocupan ni de los resortes que inducen a actuar ni de los fines últimos de la acción, sino de los medios que el hombre haya de emplear para alcanzar los objetivos propuestos. Por insondables que sean los abismos de los que emergen los instintos y los impulsos, los medios a que el hombre apela para satisfacerlos son fruto de consideraciones racionales que ponderan el coste, por un lado, y el resultado alcanzado, por otro[4].

Quien obra bajo presión emocional no por eso deja de actuar. Lo que distingue la acción impulsiva de las demás es que en estas últimas el sujeto contrasta más serenamente tanto el coste como el fruto obtenido. La emoción perturba las valoraciones del actor. Arrebatado por la pasión, el objetivo parece al interesado más deseable y su precio menos oneroso de lo que, ante un examen más frío, consideraría. Nadie ha puesto nunca en duda que incluso bajo un estado emocional los medios y los fines son objeto de ponderación, siendo posible influir en el resultado de tal análisis a base de incrementar el coste del ceder al impulso pasional. Castigar con menos rigor las infracciones criminales cometidas bajo un estado de excitación emocional o de intoxicación equivale a fomentar tales excesos. La amenaza de una severa sanción disuade incluso a las personas impulsadas por pasiones, al parecer, irresistibles.

Interpretamos la conducta animal suponiendo que los seres irracionales siguen en cada momento el impulso de mayor vehemencia. Al comprobar que el animal come, cohabita y ataca a otros animales o al hombre, hablamos de sus instintos de alimentación, de reproducción y de agresión y concluimos que tales instintos son innatos y exigen satisfacción inmediata.

Pero con el hombre no ocurre lo mismo. El ser humano es capaz de domeñar incluso aquellos impulsos que de modo más perentorio exigen atención. Puede vencer sus instintos, emociones y apetencias, racionalizando su conducta. Deja de satisfacer deseos vehementes para atender otras aspiraciones; no le avasallan aquéllos. El hombre no rapta a toda hembra que despierta su libido; ni devora todos los alimentos que le atraen; ni ataca a cuantos quisiera aniquilar. Tras ordenar en escala valorativa sus deseos y anhelos, opta y prefiere; es decir, actúa. Lo que distingue al *homo sapiens* de las bestias es, precisamente, eso, el que procede de manera consciente. El hombre es el ser capaz de inhibirse; que puede vencer sus impulsos y deseos; que tiene poder para refrenar sus instintos.

A veces los impulsos son de tal violencia que ninguna de las desventajas que su satisfacción implica resulta bastante para detener al individuo. Aun en este supuesto hay elección. El agente, en tal caso, prefiere ceder al deseo en cuestión[5].

3. La acción humana como presupuesto irreductible

Hubo siempre gentes deseosas de llegar a desentrañar la

causa primaria, la fuente y origen de cuanto existe, el impulso generador de los cambios que acontecen; la sustancia que todo lo crea y que es causa de sí misma. La ciencia, en cambio, nunca aspiró a tanto, consciente de la limitación de la mente humana. El estudioso pretende ciertamente retrotraer los fenómenos a sus causas. Pero advierte que tal aspiración fatalmente tiene que acabar tropezando con muros insalvables. Hay fenómenos que no pueden ser analizados ni referidos a otros: son presupuestos irreductibles. El progreso de la investigación científica permite ir paulatinamente reduciendo a sus componentes cada vez mayor número de hechos que previamente resultaban inexplicables. Pero siempre habrá realidades irreductibles o inanalizables, es decir, presupuestos últimos o finales.

El monismo asegura no haber más que una sustancia esencial; el dualismo afirma que hay dos; y el pluralismo que son muchas. De nada sirve discutir estas cuestiones, meras disputas metafísicas insolubles. Nuestro actual conocimiento no nos permite dar a múltiples problemas soluciones universalmente satisfactorias.

El monismo materialista entiende que los pensamientos y las humanas voliciones son fruto y producto de los órganos corporales, de las células y los nervios cerebrales. El pensamiento, la voluntad y la actuación del hombre serían mera consecuencia de procesos materiales que algún día los métodos de la investigación física y química explicarán. Tal supuesto entraña también una hipótesis metafísica, aun cuando sus partidarios la consideren verdad científica irrebatible e innegable.

Muchas teorías han pretendido explicar, por ejemplo, la relación entre el cuerpo y el alma; pero, a fin de cuentas, no

eran sino conjeturas huérfanas de toda relación con la experiencia. Lo más que puede afirmarse es que hay ciertas conexiones entre los procesos mentales y los fisiológicos. Pero, en verdad, es muy poco lo que concretamente sabemos acerca de la naturaleza y desarrollo de tales relaciones.

Ni los juicios de valor ni las efectivas acciones humanas se prestan a ulterior análisis. Podemos admitir que dichos fenómenos tienen sus causas. Pero en tanto no sepamos de qué modo los hechos externos —físicos y fisiológicos— producen en la mente humana pensamientos y voliciones que ocasionan actos concretos, tenemos que conformarnos con un insuperable *dualismo metodológico*. En el estado actual del saber, las afirmaciones fundamentales del positivismo, del monismo y del panfisicismo son meros postulados metafísicos, carentes de base científica y sin utilidad ni significado para la investigación. La razón y la experiencia nos muestran dos reinos separados: el externo, el de los fenómenos físicos, químicos y fisiológicos; y el interno, el del pensamiento, del sentimiento, de la apreciación y de la actuación consciente. Ningún puente conocemos hoy que una ambas esferas. Idénticos fenómenos exteriores provocan reflejos humanos diferentes y hechos dispares dan lugar a idénticas respuestas humanas. Ignoramos el porqué.

Ante esta situación no es posible ni aceptar ni rechazar las declaraciones esenciales del monismo y del materialismo. Creamos o no que las ciencias naturales logren algún día explicarnos la producción de las ideas, de los juicios de apreciación y de las acciones, del mismo modo que explican la aparición de una síntesis química como fruto necesario e inevitable de determinada combinación de elementos, mientras tanto no tenemos más remedio que conformarnos

con el dualismo metodológico.

La acción humana provoca cambios. Es un elemento más de la actividad universal y del devenir cósmico. De ahí que sea un objeto legítimo de investigación científica. Y puesto que —al menos por ahora— no puede ser desmenuzada en sus causas integrantes, debemos considerarla como presupuesto irreductible, y como tal estudiarla.

Cierto que los cambios provocados por la acción humana carecen de trascendencia comparados con los efectos engendrados por las grandes fuerzas cósmicas. El hombre es un pobre grano de arena contemplado desde el ángulo de la eternidad y del universo infinito. Pero, para el individuo, la acción humana y sus vicisitudes son tremendamente reales. La acción constituye la esencia del hombre, el medio de proteger su vida y de elevarse por encima del nivel de los animales y las plantas. Por perecederos y vanos que puedan parecer, todos los esfuerzos humanos son, empero, de importancia trascendental para el hombre y para la ciencia humana.

4. RACIONALIDAD E IRRACIONALIDAD; SUBJETIVISMO Y OBJETIVIDAD EN LA INVESTIGACIÓN PRAXEOLÓGICA

La acción humana es siempre y necesariamente racional. Hablar de «acción racional» es un evidente pleonasmo y, por tanto, debe rechazarse tal expresión. Aplicados a los fines últimos de la acción, los términos racional e irracional no son

apropiados y carecen de sentido. El fin último de la acción siempre es la satisfacción de algún deseo del hombre actuante. Puesto que nadie puede reemplazar los juicios de valor del sujeto en acción por los propios, es inútil enjuiciar los anhelos y las voliciones de los demás. Nadie está calificado para decidir qué hará a otro más o menos feliz. Quienes pretenden enjuiciar la vida ajena, o bien exponen cuál sería su conducta de hallarse en la situación del prójimo, o bien, pasando por alto los deseos y aspiraciones de sus semejantes, se limitan a proclamar, con arrogancia dictatorial, la manera en que el prójimo serviría mejor a los designios del propio crítico.

Es corriente denominar irracionales aquellas acciones que, prescindiendo de ventajas materiales y tangibles, tienden a alcanzar satisfacciones «ideales» o más «elevadas». En este sentido, la gente asegura, por ejemplo, —unas veces aprobando y otras desaprobando— que quien sacrifica la vida, la salud o la riqueza para alcanzar bienes más altos —como la lealtad a sus convicciones religiosas, filosóficas y políticas o la libertad y la grandeza nacional— viene impelido por consideraciones de índole no racional. La persecución de estos fines, sin embargo, no es ni más ni menos racional o irracional que la de otros fines humanos. Es erróneo suponer que el deseo de cubrir las necesidades perentorias de la vida o el de conservar la salud sea más racional, natural o justificado que el aspirar a otros bienes y satisfacciones. Cierto que la apetencia de alimentos y calor es común al hombre y a otros mamíferos y que, por lo general, quien carezca de manutención y abrigo concentrará sus esfuerzos en la satisfacción de esas urgentes necesidades sin, de momento, preocuparse mucho por otras cosas. El deseo de vivir, de salvaguardar la existencia y de sacar partido de toda

oportunidad para vigorizar las propias fuerzas vitales es un rasgo característico de cualquier forma de ser viviente. Sin embargo, para el hombre no constituye un imperativo ineludible el doblegarse ante dichas apetencias.

Mientras todos los demás animales se ven inexorablemente impelidos a la conservación de su vida y a la proliferación de la especie, el hombre es capaz de dominar tales impulsos. Controla tanto su apetito sexual como su deseo de vivir. Renuncia a la vida si considera intolerables aquellas condiciones únicas bajo las cuales podría sobrevivir. Es capaz de morir por un ideal y también de suicidarse. Incluso la vida es para el hombre el resultado de una elección, o sea, de un juicio valorativo.

Lo mismo ocurre con el deseo de vivir en la abundancia. La mera existencia de ascetas y de personas que renuncian a los bienes materiales por amor a sus convicciones, o simplemente por preservar su dignidad e individual respeto, evidencia que el correr en pos de los placeres materiales en modo alguno resulta inevitable, siendo en cambio consecuencia de una precisa elección. La verdad, sin embargo, es que la inmensa mayoría de nosotros preferimos la vida a la muerte y la riqueza a la pobreza.

Es arbitrario considerar «natural» y «racional» únicamente la satisfacción de las necesidades fisiológicas y todo lo demás «artificial» y, por tanto, «irracional». El rasgo típicamente humano estriba en que el hombre no sólo desea alimento, abrigo y ayuntamiento carnal, como el resto de los animales, sino que aspira además a otras satisfacciones. Experimentamos necesidades y apetencias típicamente humanas, que podemos calificar de «más elevadas» comparadas con los deseos comunes al hombre y a los demás

mamíferos[6].

Al aplicar los calificativos racional e irracional a los medios elegidos para la consecución de fines determinados, lo que se trata de ponderar es la oportunidad e idoneidad del sistema adoptado. Debe el mismo enjuiciarse para decidir si es o no el que mejor permite alcanzar el objetivo ambicionado. La razón humana, desde luego, no es infalible y, con frecuencia, el hombre se equivoca, tanto en la elección de medios como en su utilización. Una acción inadecuada al fin propuesto no produce el fruto esperado. La misma no se adapta a la finalidad perseguida, pero no por ello dejará de ser racional, pues se trata de un método originado en una deliberación razonada (aunque defectuosa) y de un esfuerzo (si bien ineficaz) por conseguir cierto objetivo. Los médicos que, hace cien años, empleaban para el tratamiento del cáncer unos métodos que los profesionales contemporáneos rechazarían carecían, desde el punto de vista de la patología actual, de conocimientos bastantes y, por tanto, su actuación resultaba baldía. Ahora bien, no procedían irracionalmente; hacían lo que creían más conveniente. Es probable que dentro de cien años los futuros galenos dispongan de mejores métodos para tratar dicha enfermedad; en tal caso, serán más eficientes que nuestros médicos, pero no más racionales.

Lo opuesto a la acción humana no es la *conducta irracional*, sino la refleja reacción de nuestros órganos corporales al estímulo externo, reacción que no puede ser controlada a voluntad. Y cabe incluso que el hombre, en determinados casos, ante un mismo agente, responda simultáneamente por reacción refleja y por acción consciente. Al ingerir un veneno, el organismo apresta automáticamente defensas contra la infección; con independencia, puede intervenir la actuación

humana administrando un antídoto.

Respecto del problema planteado por la antítesis entre lo racional y lo irracional, no hay diferencia entre las ciencias naturales y las ciencias sociales. La ciencia siempre es y debe ser racional; presupone intentar aprehender los fenómenos del universo mediante una ordenación sistemática de todo el saber disponible. Sin embargo, como anteriormente se hacía notar, la descomposición analítica del fenómeno en sus elementos constitutivos antes o después llega a un punto del que ya no puede pasar. La mente humana es incluso incapaz de concebir un saber que no esté limitado por ningún dato último imposible de analizar y explicar. El sistema científico que guía al investigador hasta alcanzar el límite en cuestión resulta estrictamente racional. Es el dato irreductible el que puede calificarse de hecho irracional.

Está hoy en boga el menospreciar las ciencias sociales por el hecho de ser puramente racionales. La objeción más corriente que se formula contra la economía es la de que olvida la irracionalidad de la vida y del universo e intenta encuadrar en secos esquemas racionales y en frías abstracciones la variedad infinita de los fenómenos. Nada más absurdo. La economía, al igual que las demás ramas del saber, va tan lejos como puede, dirigida por métodos racionales. Alcanzado el límite, se detiene y califica el hecho con que tropieza de dato irreductible, es decir, de fenómeno que no admite ulterior análisis, al menos en el estado actual de nuestros conocimientos[7].

Las enseñanzas de la praxeología y de la economía son válidas para todo tipo de acción humana, independientemente de los motivos, causas y fines en que esta última se fundamente. Los juicios finales de valor y los fines

últimos de la acción humana son hechos dados para cualquier forma de investigación científica y no se prestan a ningún análisis ulterior. La praxeología trata de los medios y sistemas adoptados para la consecución de los fines últimos. Su objeto de estudio son los medios, no los fines.

En este sentido hablamos del subjetivismo de la ciencia general de la acción humana; acepta como realidades insoslayables los fines últimos a los que el hombre aspira en su actuar; es enteramente neutral respecto a ellos, absteniéndose de formular juicio valorativo alguno. Lo único que le preocupa es determinar si los medios empleados son idóneos para la consecución de los fines propuestos. Cuando el eudemonismo habla de felicidad y el utilitarismo o la economía de utilidad, estamos ante términos que debemos interpretar de un modo subjetivo, en el sentido de que mediante ellos se pretende expresar aquello que el hombre, por resultarle atractivo, persigue al actuar. El progreso del moderno eudemonismo, hedonismo y utilitarismo consiste precisamente en haber alcanzado tal formalismo, contrario al antiguo sentido materialista de dichos modos de pensar; idéntico progreso ha supuesto la moderna teoría subjetivista del valor comparativamente a la anterior teoría objetivista propugnada por la escuela clásica. Y precisamente en tal subjetivismo reside la objetividad de nuestra ciencia. Por ser subjetivista y por aceptar los juicios de apreciación del hombre actuante como datos últimos no susceptibles de ningún examen crítico posterior, nuestra ciencia queda emplazada por encima de las luchas de partidos y facciones; no interviene en los conflictos que se plantean las diferentes escuelas dogmáticas y éticas; se aparta de toda idea preconcebida, de todo juicio o valoración; sus enseñanzas

resultan umversalmente válidas y ella misma es absoluta y plenamente humana.

5. La causalidad como requisito de la acción

El hombre actúa porque es capaz de descubrir relaciones causales que provocan cambios y mutaciones en el universo. El actuar implica y presupone la categoría de causalidad. Sólo quien contemple el mundo a la luz de la causalidad puede actuar. En tal sentido, se puede decir que la causalidad es una categoría de la acción. La categoría medios y fines presupone la categoría causa y efecto. Sin causalidad ni regularidad fenomenológica no sería posible ni el raciocinio ni la acción humana. Tal mundo sería un caos, en el cual el individuo se esforzaría vanamente por hallar orientación y guía. El ser humano incluso es incapaz de representarse semejante desorden universal.

No puede el hombre actuar cuando no percibe relaciones de causalidad. Pero esta afirmación no es reversible. En efecto, aun cuando conozca la relación causal, si no puede influir en la causa, el individuo tampoco puede actuar.

El análisis de la causalidad siempre consistió en preguntarse el sujeto: ¿Dónde y cómo debo intervenir para desviar el curso que los acontecimientos adoptarían sin esa mi interferencia capaz de impulsarlos hada metas que satisfacen mejor mis deseos? En este sentido, el hombre se plantea el

problema: ¿Quién o qué rige el fenómeno de que se trate? Busca la regularidad, la «ley», precisamente porque desea intervenir. Esta búsqueda fue interpretada por la metafísica con excesiva amplitud, como investigación de la última causa del ser y de la existencia. Siglos habían de transcurrir antes de que ideas tan exageradas y desorbitadas fueran reconducidas al modesto problema de determinar dónde hay o habría que intervenir para alcanzar este o aquel objetivo.

El enfoque dado al problema de la causalidad en las últimas décadas, debido a la confusión que algunos eminentes físicos han provocado, resulta poco satisfactorio. Confiemos en que este desagradable capítulo de la historia de la filosofía sirva de advertencia a futuros filósofos.

Hay mutaciones cuyas causas nos resultan desconocidas, al menos por ahora. Nuestro conocimiento, en ciertos casos, es sólo parcial, permitiéndonos únicamente afirmar que, en el 70 por 100 de los casos, *A* provoca *B*; en los restantes, *C* o incluso *D*, *E*, *F*, etc. Para poder ampliar esta fragmentaria información con otra más completa sería preciso que fuéramos capaces de descomponer *A* en sus elementos. Mientras ello no esté a nuestro alcance, habremos de conformarnos con una ley estadística; las realidades en cuestión, sin embargo, para nada afectan al significado praxeológico de la causalidad. El que nuestra ignorancia en determinadas materias sea total, o inutilizables nuestros conocimientos a efectos prácticos, en modo alguno supone anular la categoría causal.

Los problemas filosóficos, epistemológicos y metafísicos que la causalidad y la inducción imperfecta plantean caen fuera del ámbito de la praxeología. Interesa tan sólo a nuestra ciencia dejar sentado que, para actuar, el hombre ha de

conocer la relación causal existente entre los distintos eventos, procesos o situaciones. La acción del sujeto provocará los efectos deseados sólo en aquella medida en que el interesado perciba tal relación. Es claro que al afirmar esto nos estamos moviendo en un círculo vicioso, pues sólo constatamos que se ha apreciado con acierto determinada relación causal cuando nuestra actuación, guiada por la correspondiente percepción, ha provocado el resultado esperado. Pero no podemos evitar este círculo vicioso precisamente en razón a que la causalidad es una categoría de la acción. Por tratarse de categoría del actuar, la praxeología no puede dejar de aludir al fundamental problema filosófico en cuestión.

6. El alter ego

Si tomamos el término causalidad en su sentido más amplio, la teleología puede considerarse como una rama del análisis causal. Las causas finales son las primeras de todas las causas. La causa de un hecho es siempre determinada acción o cuasi acción que apunta a un determinado objetivo.

Tanto el hombre primitivo como el niño, adoptando una postura ingenuamente antropomórfica, creen que los cambios y acontecimientos son consecuencias provocadas por la acción de un ente que procede en forma similar a como ellos mismos actúan. Creen que los animales, las plantas, las montañas, los ríos y las fuentes, incluso las piedras y los

cuerpos celestes, son seres con sentimientos y deseos que procuran satisfacer. Sólo en una posterior fase de su desarrollo cultural renuncia el individuo a semejantes ideas animistas, reemplazándolas por una visión mecanicista del mundo. Los principios mecanicistas le resultan al hombre una guía tan certera que hasta llega a creer que, sirviéndose de ellos puede resolver todos los problemas que plantean el pensamiento y la investigación científica. El mecanicismo es, para el materialismo y el panfisicismo, la esencia misma del saber, y los métodos experimentales y matemáticos de las ciencias naturales son el único modo científico de pensar. Todos los cambios han de analizarse como movimientos regidos por las leyes de la mecánica.

Los partidarios del mecanicismo se despreocupan de los graves y aún no resueltos problemas relacionados con la base lógica y epistemológica de los principios de la causalidad y de la inducción imperfecta. A su modo de ver, la certeza de tales principios resulta indudable simplemente porque los mismos se cumplen. El que los experimentos de laboratorio provoquen los resultados predichos por la teoría y el que las máquinas en las fábricas funcionen del modo previsto por la tecnología demuestra, dicen, la solvencia de los métodos y descubrimientos de las modernas ciencias naturales. Aun admitiendo que la ciencia sea incapaz de brindarnos la verdad —y ¿qué es la verdad?—, no por eso deja de sernos de gran utilidad, ya que nos permite alcanzar los objetivos que perseguimos.

Ahora bien, precisamente cuando aceptamos ese pragmático punto de vista aparece la vacuidad del dogma panfísico. La ciencia, como más arriba se hacía notar, no ha logrado averiguar las relaciones existentes entre el cuerpo y la

mente. Ningún partidario del ideario panfísico puede pretender que su filosofía se haya podido jamás aplicar a las relaciones interhumanas o a las ciencias sociales. A pesar de ello, no hay duda de que el principio según el cual el *ego* trata a sus semejantes como si fueran seres pensantes y actuantes al igual que él ha evidenciado su utilidad tanto en la vida corriente como en la investigación científica. Nadie es capaz de negar que tal principio se cumple.

No hay duda de que el considerar al semejante como ser que piensa y actúa como yo, el *ego*, ha provocado resultados satisfactorios; por otra parte, nadie cree que pudiera darse una verificación práctica semejante a cualquier postulado que predicara tratar al ser humano como se hace con los objetos de las ciencias naturales. Los problemas epistemológicos que la comprensión de la conducta ajena plantea no son menos arduos que los que suscitan la causalidad y la inducción incompleta. Se puede admitir que es imposible demostrar de modo concluyente la proposición que asegura que mi lógica es la lógica de todos los demás y la única lógica humana y que las categorías de mi actuar son las categorías de la actuación de todos los demás, así como de la acción humana en general. Ello no obstante, el pragmático debe recordar que tales proposiciones funcionan tanto en la práctica como en la ciencia, y el positivista no debe desconocer el hecho de que, al dirigirse a sus semejantes, presupone —tácita e implícitamente— la validez intersubjetiva de la lógica y, por tanto, la existencia del mundo del pensamiento y de la acción del *alter ego* de condición indudablemente humana[8].

Pensar y actuar son rasgos específicos del hombre y privativos de los seres humanos. Caracterizan al ser humano aun independientemente de su adscripción a la especie

zoológica *homo sapiens*. No es propiamente el objeto de la praxeología la investigación de las relaciones entre el pensamiento y la acción. Le basta dejar sentado que no hay más que una lógica inteligible para la mente y que sólo existe un modo de actuar que merezca la calificación de humano y resulte comprensible para nuestra inteligencia. El que existan o puedan existir en algún lugar seres —sobrehumanos o infrahumanos— que piensen y actúen de modo distinto al nuestro es un tema que desborda la capacidad de la mente humana. Nuestro esfuerzo intelectual debe contraerse al estudio de la acción *humana*.

Esta acción humana, que está inextricablemente ligada con el pensamiento, viene condicionada por un imperativo lógico. No le es posible a la mente del hombre concebir relaciones lógicas que contrasten con su propia estructura lógica. E igualmente imposible le resulta concebir un modo de actuar cuyas categorías diferirían de las categorías determinantes de nuestras propias acciones.

El hombre sólo puede acudir a dos órdenes de principios para aprehender mentalmente la realidad; a saber: los de la teleología y los de la causalidad. Lo que no puede encuadrarse dentro de una de estas dos categorías resulta impenetrable para la mente. Un hecho que no se preste a ser interpretado por uno de esos dos caminos resulta para el hombre inconcebible y misterioso. El cambio sólo puede concebirse como consecuencia, o bien de la operación de la causalidad mecánica, o bien de una conducta deliberada; para la mente humana no cabe una tercera solución[9]. Es cierto que la teleología, según antes se hacía notar, puede ser enfocada como una variante de la causalidad. Pero ello no anula las esenciales diferencias existentes entre ambas categorías.

La visión panmecanicista del mundo está abocada a un monismo metodológico; reconoce sólo la causalidad mecánica porque sólo a ella atribuye valor cognoscitivo o al menos un valor cognoscitivo más alto que a la teleología. Es una superstición metafísica. Ambos principios de conocimiento —la causalidad y la teleología—, debido a la limitación de la razón humana, son imperfectos y no nos aportan información plena. La causalidad supone un *regressus in infinitum* que la razón no puede llegar a agotar. La teleología flaquea en cuanto se le pregunta qué mueve al primer motor. Ambos métodos abocan a datos irreductibles que no cabe analizar ni interpretar. La razón y la investigación científica nunca pueden aportar sosiego pleno a la mente, certeza apodíctica, ni perfecto conocimiento de todas las cosas. Quien aspire a ello debe entregarse a la fe e intentar tranquilizar la inquietud de su consciencia abrazando un credo o una doctrina metafísica.

Sólo apartándonos del mundo de la razón y de la experiencia podemos llegar a negar que nuestros semejantes actúan. No podemos escamotear este hecho recurriendo a prejuicios en boga o a una opinión arbitraria. La experiencia cotidiana no sólo patentiza que el único método idóneo para estudiar las circunstancias de nuestro alrededor no-humano es aquél que se ampara en la categoría de causalidad, sino que, además, acredita, y de modo no menos convincente, que nuestros semejantes son seres que actúan como nosotros mismos. Para comprender la acción sólo podemos recurrir a un método de interpretación y análisis: el que parte del conocimiento y examen de nuestra propia conducta consciente.

El estudio y análisis de la acción ajena nada tiene que ver

con el problema de la existencia del espíritu, del *alma inmortal*. Las críticas esgrimidas por el empirismo, el conductismo y el positivismo contra las diversas teorías del alma para nada afectan al tema que nos ocupa. La cuestión debatida se reduce a determinar si se puede aprehender intelectualmente la acción humana negándose a considerarla como una conducta sensata e intencionada que aspira a la consecución de específicos objetivos. El *behaviorismo* (conductismo) y el positivismo pretenden aplicar los métodos de las ciencias naturales empíricas a la acción humana. La interpretan como respuesta a estímulos. Tales estímulos, sin embargo, no pueden explicarse con arreglo a los métodos de las ciencias naturales. Todo intento de describirlos ha de contraerse forzosamente al significado que les atribuye el hombre que actúa. Podemos calificar de «estímulo» la oferta de un producto en venta. Pero lo típico de tal oferta, lo que la distingue de todas las demás, sólo puede comprenderse ponderando la significación que al hecho atribuyen las partes interesadas. Ningún artificio dialéctico logra, como por arte de magia, escamotear el que el deseo de alcanzar ciertos fines es el motor que induce al hombre a actuar. Tal deliberada conducta —la acción— constituye el objeto principal de nuestra ciencia. Ahora bien, al abordar el tema, forzosamente hemos de tomar en cuenta el significado que el hombre que actúa confiere tanto a la realidad dada como a su propio comportamiento en relación con esta situación.

No interesa al físico investigar las causas finales, por cuanto no parece lógico que los hechos que constituyen el objeto de estudio de la física puedan ser fruto de la actuación de un ser que persiga fines al modo de los humanos. Pero tampoco debe el praxeólogo descuidar la mecánica de la volición y la

intencionalidad del hombre al actuar por el hecho de que constituyen meras realidades dadas. Si así lo hiciera, dejaría de estudiar la acción humana. Con frecuencia, tales hechos pueden ser analizados a un tiempo desde el campo de la praxeología y desde el de las ciencias naturales. Ahora bien, quien se interesa por el disparo de un arma de fuego como fenómeno físico o químico no es un praxeólogo: descuida precisamente aquellos problemas que la ciencia de la conducta humana deliberada pretende esclarecer.

Sobre la utilidad de los instintos

Buena prueba de que sólo hay dos vías —la de la causalidad y la de la teleología— para la investigación humana la proporcionan los problemas que se plantean en torno a la utilidad de los instintos. Hay conductas que ni pueden ser satisfactoriamente explicadas amparándose exclusivamente en los principios causales de las ciencias naturales ni tampoco se las puede encuadrar entre las acciones humanas de índole consciente. Para comprender tales actuaciones nos vemos forzados a dar un rodeo y, asignándoles la condición de cuasi acciones, hablamos de instintos útiles.

Observamos dos cosas: primero, la tendencia específica de todo organismo con vida a responder ante estímulos determinados de forma regular; segundo, los buenos efectos que el proceder de esta suerte provoca por lo que se refiere a la vigorización y mantenimiento de las fuerzas vitales del organismo. Si pudiéramos considerar esta conducta como el fruto de una aspiración consciente a alcanzar específicos fines, la consideraríamos acción y la estudiaríamos de acuerdo con el método teleológico de la praxeología. Pero, al no hallar en tal proceder vestigio alguno de mente consciente, concluimos que un factor desconocido —al que denominamos instinto— fue el agente instrumental. En tal sentido suponemos que es el instinto lo que gobierna la cuasi deliberada conducta animal, así como las inconscientes, pero no por eso menos útiles, reacciones de nuestros músculos y nervios. Ahora bien, el hecho de que personalicemos a este desconocido elemento de la conducta como una fuerza y le llamemos instinto en nada amplía nuestro

saber. Nunca debemos olvidar que con la palabra instinto no hacemos más que marcar la frontera que nuestra investigación científica es incapaz de trasponer, al menos por ahora.

La biología ha logrado descubrir una explicación «natural», es decir, mecanicista, para muchos procesos que en otros tiempos se atribuían a la acción instintiva. Subsisten, sin embargo, múltiples realidades que no pueden ser consideradas meras reacciones a estímulos químicos o mecánicos. Los animales adoptan actitudes que sólo pueden explicarse suponiendo la intervención de un agente dirigente que dicte las mismas a aquéllos. Es vana la pretensión del *behaviorismo* de estudiar la acción humana desde fuera de la misma, con arreglo a los métodos de la psicología animal. La conducta animal, tan pronto como rebasa los procesos meramente fisiológicos, tales como la respiración y el metabolismo, sólo puede analizarse recurriendo a los conceptos intencionales elaborados por la praxeología. El *behaviorista* aborda el tema partiendo del humano concepto de intención y logro. Recurre torpemente en su estudio a los conceptos de utilidad y perjudicialidad. Cuando rehúye toda expresa referencia a la actuación consciente, a la búsqueda de objetivos precisos, sólo logra engañarse a sí mismo; mentalmente trata de hallar fines por doquier, ponderando todas las actuaciones con arreglo a un imperfecto patrón utilitario. La ciencia de la conducta humana —en la medida en que no es mera fisiología— tiene que referirse al significado y a la intencionalidad. A este respecto, ninguna ilustración nos brinda la observación de la psicología de los brutos o el examen de las inconscientes reacciones del recién nacido. Al contrario, sólo recurriendo al auxilio de la ciencia de la acción humana se puede comprender la psicología animal y la infantil. Sin acudir a las categorías praxeológicas es imposible concebir y entender la acción de animales y niños.

La contemplación de la conducta instintiva de los animales llena al hombre de estupor, suscitándole interrogantes a los que nadie ha podido responder satisfactoriamente. Ahora bien, el que los animales y las plantas reaccionen en forma cuasi deliberada no debe parecemos ni más ni menos milagroso que la capacidad del hombre para pensar y actuar o la sumisión del universo inorgánico a las funciones que la física reseña o la realidad de los procesos biológicos que en el mundo orgánico se producen. Son hechos todos ellos milagrosos, en el sentido de que se trata de fenómenos irreductibles para nuestra capacidad investigadora.

Este dato último es eso que denominamos instinto animal. El concepto de instinto, al igual que los de movimiento, fuerza, vida y consciencia, no es más que un nuevo vocablo para designar un fenómeno irreductible. Pero, por sí, ni nos «explica» nada ni nos orienta hacia causa alguna próxima o remota[10].

El fin absoluto

Para evitar todo posible error en torno a las categorías praxeológicas parece conveniente resaltar una realidad en cierto modo perogrullesca.

La praxeología, como las ciencias históricas, trata de la acción *humana* intencional. Si menciona los *fines*, entiende los fines que persigue el hombre al actuar; si alude a *intencionalidad*, se refiere al sentido que el hombre, al actuar, imprime a sus acciones.

Praxeología e historia son manifestaciones de la mente humana y, como tales, se hallan condicionadas por la capacidad intelectual de los mortales. Ni la praxeología ni la historia pretenden averiguar las intenciones de una mente absoluta y objetiva ni el sentido objetivo inherente al curso de los acontecimientos y la evolución histórica; ni los planes que Dios, la Naturaleza, el *Weltgeist* o el Destino puedan pretender plasmar a través del universo y la humanidad. Aquellas disciplinas nada tienen en común con la denominada filosofía de la historia. No aspiran a ilustrarnos acerca del sentido objetivo, absoluto y cierto de la vida y la historia, contrariamente a lo que pretenden las obras de Hegel, Comte, Marx y legión de otros escritores[11].

El hombre vegetativo

Algunas filosofías recomendaron al hombre, como fin último, renunciar totalmente a la acción. Consideran la vida como un mal que sólo proporciona a los mortales pena, sufrimiento y angustia, y niegan resueltamente que cualquier esfuerzo humano consciente pueda hacerla más tolerable. Sólo aniquilando la consciencia, la volición y la vida es posible alcanzar la felicidad. El camino único que conduce a la salvación y a la bienaventuranza exige al hombre transformarse en un ser perfectamente pasivo, indiferente e inerte como las plantas. El bien supremo consiste en rehuir tanto el pensamiento como la acción.

Tales son en esencia las enseñanzas de diversas filosofías indias, especialmente el budismo, así como del pensamiento de Schopenhauer. La praxeología no se interesa por tales doctrinas. La posición de nuestra ciencia es totalmente neutral ante todo género de juicio valorativo y la elección de los fines últimos. La misión de la praxeología no es aprobar ni condenar, sino describir la realidad.

La praxeología pretende analizar la acción humana. Se ocupa del hombre que efectivamente actúa; nunca de un supuesto ser humano que, a modo de planta,

llevaría una existencia meramente vegetativa.

CAPÍTULO II

PROBLEMAS EPISTEMOLÓGICOS DE LAS CIENCIAS DE LA ACCIÓN HUMANA

1. PRAXEOLOGÍA E HISTORIA

Las ciencias de la acción humana se dividen en dos ramas principales: la de la praxeología y la de la historia.

La historia recoge y ordena sistemáticamente todos los datos de experiencia concernientes a la acción humana. Se ocupa del contenido concreto de la actuación del hombre. Examina las empresas humanas en toda su multiplicidad y variedad, así como las actuaciones individuales en cualquiera de sus aspectos accidentales, especiales y particulares. Analiza las motivaciones que impulsaron a los hombres a actuar y las consecuencias provocadas por tal proceder. Abarca cualquier manifestación de la actividad humana. Existe, por eso, la historia general, pero también la historia de sucesos particulares; historia de la actuación política y militar, historia

de las ideas y de la filosofía, historia económica, historia de las diversas técnicas, de la literatura, del arte y de la ciencia, de la religión, de las costumbres y de los usos tradicionales, así como de múltiples otros aspectos de la vida humana. También son materia histórica la etnología y la antropología, mientras no invadan el terreno de la biología. Lo mismo acontece con la psicología, siempre que no se meta en la fisiología, epistemología o filosofía. De no menos condición histórica goza la lingüística, en tanto no se adentre en el campo de la lógica o de la fisiología del lenguaje[1].

El objeto de estudio de todas las ciencias históricas es el pasado. No nos ilustran, por eso, con enseñanzas que puedan aplicarse a la totalidad de la actividad humana, es decir, a la acción futura también. El conocimiento histórico hace al hombre sabio y prudente. Pero no proporciona, por sí solo, saber ni pericia alguna que resulte útil para abordar ningún supuesto individualizado.

Las ciencias naturales, igualmente, se ocupan de hechos ya pasados. Todo conocimiento experimental se refiere a hechos anteriormente observados; no existe experiencia de acontecimientos futuros. La verdad, sin embargo, es que la experiencia a la que las ciencias naturales deben todos sus triunfos es fruto de la experimentación, merced a la cual se puede examinar aisladamente cada uno de los elementos del cambio. Los datos así reunidos pueden luego utilizarse para el razonamiento inductivo, una de las formas de raciocinio, que en la práctica ha demostrado ciertamente su indudable eficacia, si bien su fundamentación epistemológica todavía, hoy por hoy, no está clara del todo.

La experiencia de que tratan las ciencias de la acción humana es siempre experiencia de fenómenos complejos. En

el campo de la acción humana no es posible recurrir a ningún experimento de laboratorio. Nunca se puede ponderar aisladamente la mutación de uno solo de los elementos concurrentes, presuponiendo incambiadas todas las demás circunstancias del caso. La experiencia histórica como experiencia de fenómenos complejos no nos proporciona hechos en el sentido en que las ciencias naturales emplean este término para significar sucesos aislados comprobados de modo experimental. La ilustración proporcionada por la historia no sirve para formular teorías ni para predecir el futuro. Toda realidad histórica puede ser objeto de interpretaciones varias y, de hecho, ha sido siempre interpretada de los modos más diversos.

Los postulados del positivismo y de escuelas metafísicas afines resultan, por tanto, falsos. No es posible conformar las ciencias de la acción humana con la metodología de la física y de las demás ciencias naturales. No hay manera de establecer una teoría *a posteriori* de la conducta del hombre y de los acontecimientos sociales. La historia no puede ni probar ni refutar ninguna afirmación de valor general como lo hacen las ciencias naturales, las cuales aceptan o rechazan las hipótesis según coincidan o no con la experimentación. No es posible en ese terreno comprobar experimentalmente la veracidad o la falsedad de una proposición general.

Los fenómenos complejos, engendrados por la concurrencia de diversas relaciones causales, no permiten evidenciar la certeza o el error de teoría alguna. Antes al contrario, esos fenómenos sólo resultan inteligibles si se interpretan a la luz de teorías previamente desarrolladas a partir de otras fuentes. En el ámbito de los fenómenos naturales la interpretación de un acontecimiento debe encajar

en las teorías verificadas satisfactoriamente mediante la experimentación. En el terreno de los hechos históricos no existe tal restricción. Pueden formularse las más arbitrarias explicaciones. Cuando se trata de explicar algo, la mente humana no duda en inventar *ad hoc* las más imaginarias teorías carentes de toda justificación lógica.

Pero, en la esfera de la historia, la praxeología viene a imponer a la interpretación de los hechos restricciones semejantes a las que las teorías experimentalmente contrastadas imponen cuando se trata de interpretar y aclarar acontecimientos de orden físico, químico o fisiológico. La praxeología no es una ciencia histórica, sino teórica y sistemática. Su objeto es la acción humana como tal, con independencia de todas las circunstancias ambientales, accidentales e individuales de los actos concretos. Sus enseñanzas son de orden puramente formal y general, ajenas al contenido material y a las condiciones peculiares del caso de que se trate. Aspira a formular teorías que resulten válidas en cualquier caso en el que efectivamente concurran aquellas circunstancias implícitas en sus supuestos y construcciones. Sus afirmaciones y proposiciones no derivan del conocimiento experimental. Como los de la lógica y la matemática, son *a priori*. Su veracidad o falsedad no puede ser contrastada mediante el recurso a acontecimientos ni experiencias. Lógica y temporalmente, son anteriores a cualquier comprensión de los hechos históricos. Constituyen obligado presupuesto para la aprehensión intelectual de los sucesos históricos. Sin su concurso, los acontecimientos se presentan ante el hombre en caleidoscópica diversidad e ininteligible desorden.

2. El carácter formal y apriorístico de la praxeología

Se ha puesto de moda una tendencia filosófica que pretende negar la posibilidad de todo conocimiento *a priori*. El saber humano, asegúrase, deriva íntegra y exclusivamente de la experiencia. Tal postura se comprende en tanto reacción, exagerada desde luego, contra algunas aberraciones teológicas y cierta equivocada filosofía de la historia y de la naturaleza. Porque, como es sabido, la metafísica pretendía averiguar, de modo intuitivo, las normas morales, el sentido de la evolución histórica, las cualidades del alma y de la materia y las leyes rectoras del mundo físico, químico y fisiológico. En alambicadas especulaciones, se volvía alegremente la espalda a la realidad evidente. Tales pensadores estaban convencidos de que, sin recurrir a la experiencia, sólo mediante el raciocinio cabía explicarlo todo y descifrar hasta los más abstrusos enigmas.

Las modernas ciencias naturales deben sus éxitos a la observación y a la experimentación. No cabe duda de que el empirismo y el pragmatismo llevan razón cuando de las ciencias naturales se trata. Ahora bien, no es menos cierto que se equivocan gravemente cuando pretenden recusar todo conocimiento a *priori* y suponen que la lógica, la matemática y la praxeología deben ser consideradas también como disciplinas empíricas y experimentales.

Por lo que a la praxeología atañe, los errores de los filósofos se deben a su total desconocimiento de la ciencia económica[2] e incluso, a veces, a su inaudita ignorancia de la historia. Para el filósofo, el estudio de los problemas filosóficos constituye una noble y sublime vocación situada muy por encima de

aquellas otras ocupaciones mediante las cuales el hombre persigue el lucro y el provecho propio. Contraría al eximio profesor el advertir que sus filosofías le sirven de medio de vida, le repugna la idea de que se gana el sustento análogamente a como lo hace el artesano o el labriego. Las cuestiones dinerarias son temas groseros y no debe el filósofo, dedicado a investigar trascendentes cuestiones sobre la verdad absoluta y los valores eternos, envilecer su mente ocupándose de los problemas de la economía.

No debe confundirse el problema referente a si existen o no presupuestos apriorísticos del pensar —es decir, obligadas e ineludibles condiciones intelectuales del pensamiento, previas a toda idea o percepción— con el problema de la evolución del hombre hasta adquirir su actual capacidad mental típicamente humana. El hombre desciende de antepasados de condición no-humana, los cuales carecían de esa capacidad intelectiva. Tales antepasados, sin embargo, gozaban ya de una cierta potencialidad que a lo largo de la evolución les permitió acceder a la condición de seres racionales. Esta transformación se produjo mediante influencias ambientales que afectaron a generación tras generación. De ello deducen los empiristas que el raciocinio se basa en la experimentación y es consecuencia de la adaptación del hombre a las condiciones de su medio ambiente.

Estas ideas, lógicamente, implican afirmar que el hombre fue pasando por etapas sucesivas, desde la condición de nuestros prehumanos antepasados hasta llegar a la de *homo sapiens*. Hubo seres que, si bien no gozaban aún de la facultad humana de razonar, disfrutaban ya de aquellos rudimentarios elementos en que se basa la razón. Su mentalidad no era todavía lógica, sino prelógica (o, más bien, imperfectamente

lógica). Esos endebles mecanismos lógicos progresaron poco a poco, pasando de la etapa prelógica a la de la verdadera lógica. La razón, la inteligencia y la lógica son, por tanto, fenómenos históricos. Podría escribirse la historia de la lógica como se puede escribir la de las diferentes técnicas. No hay razón alguna para suponer que nuestra lógica sea la fase última y definitiva de la evolución intelectual. La lógica humana no es más que una etapa en el camino que conduce desde el prehumano estado ilógico a la lógica sobrehumana. La razón y la mente, las armas más eficaces con que el hombre cuenta en su lucha por la existencia, están inmersas en el continuo devenir de los fenómenos zoológicos. No son ni eternas ni inmutables; son puramente transitorias.

Es más, resulta evidente que todo individuo, a lo largo de su personal desarrollo evolutivo, no sólo rehace aquel proceso fisiológico que desde la simple célula desemboca en el sumamente complejo organismo mamífero, sino también el proceso espiritual que de la existencia puramente vegetativa y animal conduce a la mentalidad racional. Tal transformación no queda perfeccionada durante la vida intrauterina, sino que se completa más tarde, a medida que, paso a paso, el hombre va despertándose a la vida consciente. De esta suerte, resulta que el ser humano, durante sus primeros años, partiendo de oscuros fondos, rehace los diversos estadios recorridos por la evolución lógica de la mente humana.

Por otra parte, está el caso de los animales. Advertimos plenamente el insalvable abismo que separa los procesos racionales de la mente humana de las reacciones cerebrales y nerviosas de los brutos. Sin embargo, también creemos percibir en las bestias la existencia de fuerzas que desesperadamente pugnan por alcanzar la luz intelectiva. Son

como prisioneros que anhelaran fervientemente liberarse de su fatal condena a la noche eterna y al automatismo inexorable. Nos dan pena porque también nosotros nos hallamos en análoga situación, luchando siempre con la inexorable limitación de nuestro aparato intelectivo, en vano esfuerzo por alcanzar el inasequible conocimiento perfecto.

Pero el problema del conocimiento *a priori* es distinto. No se trata ahora de determinar cómo apareció el raciocinio y la conciencia. El tema que nos ocupa se refiere al carácter constitutivo y obligado de la estructura de la mente humana.

Las relaciones lógicas fundamentales no pueden ser objeto de demostración ni de refutación. El pretender demostrar su certeza obliga a presuponer su validez. Es imposible explicarlas a quien, por sí solo, no las advierta. Es vano todo intento de precisarlas recurriendo a las conocidas reglas de la definición. Estamos ante proposiciones de carácter primario, obligado antecedente de toda definición, nominal o real. Se trata de categorías primordiales, que no pueden ser objeto de análisis. La mente humana es incapaz de concebir otras categorías lógicas diferentes. Para el hombre resultan imprescindibles e insoslayables, aun cuando a una mente sobrehumana pudieran merecer otra conceptuación. Integran los ineludibles presupuestos del conocimiento, de la comprensión y de la percepción.

Al mismo tiempo, son presupuestos obligados de la memoria. Las ciencias naturales tienden a explicar la memoria como una manifestación específica de otro fenómeno más general. El organismo vivo queda indeleblemente estigmatizado por todo estímulo recibido y la propia materia inorgánica actual no es más que el resultado de todos los influjos que sobre ella actuaron. Nuestro

universo es fruto del pasado. Por tanto, cabe decir, en un cierto sentido metafórico, que la estructura geológica del globo guarda memoria de todas las anteriores influencias cósmicas, así como que el cuerpo humano es la resultante de la ejecutoria y vicisitudes del propio interesado y sus antepasados. Ahora bien, la memoria nada tiene que ver con esa unidad estructural y esa continuidad de la evolución cósmica. Se trata de un fenómeno de conciencia, condicionado, consecuentemente, por el *a priori* lógico. Sorpréndense los psicólogos ante el hecho de que el hombre nada recuerde de su vida embrionaria o de lactante. Freud intentó explicar esa ausencia recordatoria aludiendo a la subconsciente supresión de indeseadas memorias. La verdad es que en los estados de inconsciencia nada hay que pueda recordarse. Ni los reflejos inconscientes ni las simples reacciones fisiológicas pueden ser objeto de recuerdo, ya se trate de adultos o niños. Sólo los estados conscientes pueden ser recordados.

La mente humana no es una *tabula rasa* sobre la que los hechos externos graban su propia historia. Al contrario, goza de medios propios para aprehender la realidad. El hombre fraguó esas armas, es decir, plasmó la estructura lógica de su propia mente a lo largo de un dilatado desarrollo evolutivo que, partiendo de las amebas, llega hasta la presente condición humana. Ahora bien, esos instrumentos mentales son lógicamente anteriores a todo conocimiento.

El hombre no es sólo un animal íntegramente formado por aquellos estímulos que fatalmente determinan las circunstancias de su vida; también es un ser que actúa. Y la categoría de acción es antecedente lógico de cualquier acto determinado.

El que el hombre carezca de capacidad creadora bastante para concebir categorías disconformes con sus ilaciones lógicas fundamentales y con los principios de la causalidad y la teleología impone lo que cabe denominar apriorismo metodológico.

A diario, con nuestra conducta, atestiguamos la inmutabilidad y universalidad de las categorías del pensamiento y de la acción. Quien se dirige a sus semejantes para informarles o convencerles, para inquirir o contestar interrogantes, se ampara, al proceder de tal suerte, en algo común a todos los hombres: la estructura lógica de la razón humana. La idea de que *A* pudiera ser al mismo tiempo *no-A*, o que preferir *A* a *B* equivaliera a preferir *B* a *A*, es para la mente humana inconcebible y absurdo. Nos resulta incomprensible todo razonamiento prelógico o metalógico. Somos incapaces de concebir un mundo sin causalidad ni teleología.

No interesa al hombre determinar si, fuera de la esfera accesible a su inteligencia, existen o no otras en las cuales se opere de un modo categóricamente distinto a como funcionan el pensamiento y la acción humana. Ningún conocimiento procedente de tales mundos tiene acceso a nuestra mente. Carece de sentido inquirir si las cosas, en sí, son distintas de como a nosotros nos parecen; si existen universos inaccesibles e ideas imposibles de comprender. Esos problemas desbordan nuestra capacidad cognoscitiva. El conocimiento humano viene condicionado por la estructura de nuestra mente. Si, como objeto principal de investigación, se elige la acción humana, ello equivale a contraer, por fuerza, el estudio a las categorías de acción conformes con la mente humana, aquéllas que implican la proyección de ésta sobre el

mundo externo de la evolución y el cambio. Todos los teoremas que la praxeología formula se refieren exclusivamente a las indicadas categorías de acción y sólo tienen validez dentro de la órbita en la que aquellas categorías operan. Dichos pronunciamientos en modo alguno pretenden ilustrarnos acerca de mundos y situaciones impensables e inimaginables.

De ahí que la praxeología merezca el calificativo de humana en un doble sentido. Lo es, en efecto, por cuanto sus teoremas, en el ámbito de los correspondientes presupuestos, aspiran a tener validez universal en relación con toda actuación humana. Y es humana igualmente porque sólo se interesa por la acción humana, desentendiéndose de las acciones que carezcan de tal condición, ya sean subhumanas o sobrehumanas.

La supuesta heterogeneidad lógica del hombre primitivo

Es un error bastante generalizado suponer que los escritos de Lucien Lévy-Bruhl abogan en favor de aquella doctrina según la cual la estructura lógica de la mente de los hombres primitivos fue y sigue siendo categóricamente diferente de la del hombre civilizado. Al contrario, las conclusiones a que Lévy-Bruhl llega, después de analizar cuidadosamente todo el material etnológico disponible, proclaman palmariamente que las ilaciones lógicas fundamentales y las categorías de pensamiento y de acción operan lo mismo en la actividad intelectual del salvaje que en la nuestra. El contenido de los pensamientos del hombre primitivo difiere del de los nuestros, pero la estructura formal y lógica es común a ambos.

Es cierto que Lévy-Bruhl afirma que la mentalidad de los pueblos primitivos es de carácter esencialmente «mítico y prelógico»; las representaciones mentales

colectivas del hombre primitivo vienen reguladas por la «ley de la participación» y son, por lo tanto, diferentes de la «ley de la contradicción». Ahora bien, la distinción de Lévy-Bruhl entre pensamiento lógico y pensamiento prelógico se refiere al contenido, no a la forma ni a la estructura categorial del pensar. El propio escritor, en efecto, afirma que, entre las gentes civilizadas, también se dan ideas y relaciones ideológicas reguladas por la *ley de la participación*, las cuales, con mayor o menor independencia, con más o menos fuerza, coexisten inseparablemente con aquellas otras regidas por la ley de la razón. «Lo prelógico y lo mítico conviven con lo lógico»[3].

Lévy-Bruhl sitúa las doctrinas fundamentales del cristianismo en la esfera del pensamiento prelógico[4]. Se pueden formular, y efectivamente se han formulado, numerosas críticas contra las doctrinas cristianas y su interpretación por los teólogos. Pero nadie osó jamás afirmar que la mente de los Padres de la Iglesia y filósofos cristianos —entre ellos San Agustín y Santo Tomás— fuera de estructura lógica diferente a la nuestra. La diferencia entre quien cree en milagros y quien no tiene fe en ellos atañe al contenido del pensamiento, no a su forma lógica. Tal vez se equivoque quien pretenda demostrar la posibilidad y la realidad de los milagros. Pero demostrar su error —según bien dicen los brillantes ensayos de Hume y Mill— es una tarea lógica no menos ardua que la de demostrar el error de cualquier falacia filosófica o económica.

Exploradores y misioneros nos aseguran que en África y en la Polinesia el hombre primitivo rehúye superar mentalmente la primera impresión que le producen las cosas, no queriendo preocuparse de si puede mudar aquel planteamiento[5]. Los educadores europeos y americanos también, a veces, nos dicen lo mismo de sus alumnos. Lévy-Bruhl transcribe las palabras de un misionero acerca de los componentes de la tribu Mossi del Níger: «La conversación con ellos gira exclusivamente en torno a mujeres, comida y, durante la estación de las lluvias, la cosecha»[6]. Pero ¿es que acaso preferían otros temas numerosos contemporáneos y conocidos de Newton, Kant y Lévy-Bruhl?

La conclusión a que llevan los estudios de este último se expresa mejor con las propias palabras del autor. «La mente primitiva, como la nuestra, desea descubrir las causas de los acontecimientos, si bien aquélla no las busca en la misma dirección que nosotros»[7].

El campesino deseoso de incrementar su cosecha tal vez recurra a soluciones distintas, según la filosofía que le anime. Puede ser que se dé a ritos mágicos; acaso practique una piadosa peregrinación, o bien ofrezca un cirio a su santo patrón; o también es posible que proceda a utilizar más y mejor fertilizante. Ahora bien, sea cual fuere la solución preferida, siempre nos hallaremos ante una actuación racional consistente en emplear ciertos medios para alcanzar determinados fines. La magia, en determinado aspecto, no es más que una variedad de la técnica. El exorcismo también es una acción deliberada y con sentido, basada en una concepción que la

mayoría de nuestros contemporáneos rechaza como supersticiosa y por tanto inadecuada. Pero el concepto de acción no implica que ésta se base en una teoría correcta y una técnica apropiada, ni tampoco que pueda alcanzar el fin propuesto. Lo único que, a estos efectos, importa es que quien actúe crea que los medios utilizados van a provocar el efecto apetecido.

Ninguno de los descubrimientos aportados por la etnología y la historia contradicen la afirmación de que la estructura lógica de la mente es común a todos los hombres de todas las razas, edades y países[8].

3. Lo apriorístico y la realidad

El razonamiento apriorístico es estrictamente conceptual y deductivo. De ahí que no pueda producir sino tautologías y juicios analíticos. Todas sus conclusiones se derivan lógicamente de las premisas en las que realmente se hallan contenidas. De donde la general objeción de que nada puede añadir a nuestro conocimiento.

Todos los teoremas geométricos se hallan ya implícitos en los correspondientes axiomas. El teorema de Pitágoras presupone el triángulo rectángulo. Este teorema es una tautología, su deducción se concreta en un juicio analítico. Pese a ello, nadie duda de que la geometría en general y el teorema de Pitágoras en particular dejen de ampliar el campo de nuestro conocimiento. La cognición derivada del puro razonamiento deductivo es también creativa y abre nuestra mente a esferas que antes nos eran desconocidas. La trascendente misión del razonamiento apriorístico estriba, de un lado, en permitirnos advertir cuanto se halla implícito en las categorías, los conceptos y las premisas y, de otro, en

mostrarnos lo que éstos no contienen. Su función, por tanto, consiste en hacer claro y evidente lo que antes resultaba oscuro y arcano[9].

En el concepto de dinero están implícitos todos los teoremas de la teoría monetaria. La teoría cuantitativa del dinero no amplía nuestro conocimiento con enseñanza alguna que no esté ya virtualmente contenida en el concepto del propio medio de intercambio. Dicha doctrina no hace más que transformar, desarrollar y desplegar conocimientos; sólo analiza, y por tanto resulta tautológica, en el mismo sentido que lo es el teorema de Pitágoras en relación con el concepto de triángulo rectángulo. Nadie, sin embargo, negará la importancia cognoscitiva de la teoría cuantitativa del dinero. Ésta permanecerá desconocida si no se descubre mediante el razonamiento económico. Una larga lista de fracasos en el intento de resolver los problemas planteados demuestra que no fue tarea fácil alcanzar el actual nivel de conocimiento en la materia.

El que la ciencia apriorística no proporcione un conocimiento pleno de la realidad no supone deficiencia de la misma. Los conceptos y teoremas que maneja son herramientas mentales gracias a las cuales vamos abriendo el camino que conduce a percibir mejor la realidad; ahora bien, dichos instrumentos no encierran la totalidad de los conocimientos posibles sobre el conjunto de las cosas. No hay oposición entre la teoría y la comprensión de la viviente y cambiante realidad. Sin contar con la teoría, es decir, con la ciencia general apriorística de la acción humana, es imposible comprender la realidad de la acción humana.

La relación entre razón y experiencia ha constituido, desde antiguo, uno de los fundamentales problemas de la filosofía.

Al igual que todas las demás cuestiones referentes a la crítica del conocimiento, los filósofos lo han abordado sólo en relación con las ciencias naturales. No se han interesado por las ciencias de la acción humana, por lo que sus contribuciones carecen de valor para la praxeología.

Se suele recurrir, al abordar los problemas epistemológicos que suscita la economía, a alguna de las soluciones que brindan las ciencias naturales. Hay autores que proponen el convencionalismo de Poincaré[10]. Entienden que las premisas del razonamiento económico son objeto de convención lingüística o postulados[11]. Otros prefieren acogerse a las ideas einstenianas. Einstein se pregunta: ¿Cómo puede la matemática, producto de la razón humana totalmente independiente de cualquier experiencia, ajustarse a los objetos reales con tan extraordinaria exactitud? ¿Es posible que la razón humana, sin ayuda de la experiencia, se halle capacitada para descubrir, mediante el puro raciocinio, la esencia de las cosas reales? Einstein responde: «En tanto en cuanto los teoremas matemáticos hacen referencia a la realidad, no son ciertos, y en tanto en cuanto son ciertos, no hacen referencia a la realidad»[12].

Ahora bien, las ciencias de la acción humana difieren radicalmente de las ciencias naturales. Quienes pretenden construir un sistema epistemológico de la acción humana según el modelo de las ciencias naturales yerran lamentablemente.

El objeto específico de la praxeología, es decir, la acción humana, brota de la misma fuente que el humano razonamiento. Acción y razón son cogenéricas y homogéneas; se las podría considerar como dos aspectos diferentes de una misma cosa. Precisamente porque la acción es fruto de la

razón, es ésta capaz de ilustrar mediante el puro razonamiento las características esenciales de la acción. Los teoremas que el recto razonamiento praxeológico llega a formular no sólo son absolutamente ciertos e irrefutables, al modo de los teoremas matemáticos, sino que también reflejan la íntima realidad de la acción, con el rigor de su apodíctica certeza e irrefutabilidad, tal como ésta, efectivamente, se produce en el mundo y en la historia. La praxeología proporciona conocimiento preciso y verdadero de la realidad.

El punto de partida de la praxeología no consiste en seleccionar unos ciertos axiomas ni en preferir un cierto método de investigación, sino en reflexionar sobre la esencia de la acción. No existe actuación alguna en la que no concurran, plena y perfectamente, las categorías praxeológicas. Es impensable un actuar en el cual no sea posible distinguir y separar netamente medios y fines o costes y rendimientos. Nada hay que se ajuste sólo aproximada o imperfectamente a la categoría económica del intercambio. Sólo hay cambio o no-cambio, y en relación con cualquier cambio son plena y rigurosamente válidos todos los teoremas generales referentes al intercambio, con todas sus implicaciones. No existen formas transicionales entre el intercambio y su inexistencia o entre el cambio directo y el cambio indirecto. Ninguna experiencia podrá jamás aducirse que contradiga tales afirmaciones.

Semejante experiencia sería imposible, ante todo, por el hecho de que cualquier experiencia referente a la acción humana viene condicionada por las categorías praxeológicas y resulta posible sólo mediante la aplicación de éstas. Si nuestra mente no dispusiera de los esquemas lógicos que el razonamiento praxeológico formula, jamás podríamos

distinguir ni apreciar la acción. Advertiríamos gestos diversos, pero no percibiríamos compras ni ventas, precios, salarios, tipos de interés, etc. Sólo sirviéndonos de los esquemas praxeológicos podemos tener una experiencia relativa a un acto de compra o de venta, independientemente de que nuestros sentidos adviertan o no determinados movimientos o gestos de hombres o elementos no humanos del mundo externo. Sin el auxilio de la percepción praxeológica nada sabríamos acerca de los medios de intercambio. Si, carentes de dicho conocimiento previo, contemplamos un conjunto de monedas, sólo veremos unos cuantos discos metálicos. Para comprender qué es el dinero, es preciso tener conocimiento de la categoría praxeológica de *medio de intercambio*.

La experiencia relativa a la acción humana se diferencia de la referente a los fenómenos naturales en que exige y presupone el conocimiento praxeológico. De ahí que el método empleado por las ciencias naturales resulte inidóneo para el estudio de la praxeología, la economía y la historia.

Al proclamar la condición apriorística de la praxeología, no es que pretendamos diseñar una ciencia nueva distinta de las tradicionales disciplinas de la acción humana. En modo alguno afirmamos que la teoría de la acción humana deba ser apriorística, sino que efectivamente lo es y siempre lo ha sido. El examen de cualquiera de los problemas suscitados por la acción humana aboca, indefectiblemente, al razonamiento apriorístico. Es indiferente a este respecto que quienes discuten un problema sean teóricos que sólo buscan el conocimiento puro o estadistas, políticos o simples ciudadanos deseosos de comprender el fluir de los acontecimientos y decidir qué política o conducta ha de servir

mejor a sus personales intereses. Aun cuando pueda comenzar la discusión económica en torno a un hecho concreto, el debate se desvía inevitablemente de las circunstancias específicas del caso, pasándose, de modo insensible, al examen de los principios fundamentales, con olvido de los sucesos reales que provocaron el tema. La historia de las ciencias naturales es un vasto archivo de repudiadas teorías e hipótesis en pugna con los datos experimentales. Recuérdese, en este sentido, las erróneas doctrinas de la mecánica antigua, desautorizadas por Galileo, o el desastrado final de la teoría del flogisto. La historia de la economía no registra casos similares. Los partidarios de teorías mutuamente incompatibles pretenden apoyarse en unos mismos hechos para demostrar que la certeza de sus doctrinas ha sido experimentalmente comprobada. Lo cierto es que la percepción de fenómenos complejos —y no hay otro tipo de percepción en el terreno de la acción humana— puede esgrimirse en favor de las más contradictorias teorías. El que dicha interpretación de la realidad se estime o no correcta depende de la opinión personal que nos merezcan las aludidas teorías formuladas con anterioridad mediante el razonamiento apriorístico[13].

La historia no puede instruirnos acerca de normas, principios o leyes generales. Es imposible deducir, *a posteriori*, de una experiencia histórica, teoría ni teorema alguno referente a la actuación o conducta humana. La historia no sería más que un conjunto de acaecimientos sin ilación, un mundo de confusión, si no fuera posible aclarar, ordenar e interpretar los datos disponibles mediante el sistematizado conocimiento praxeológico.

4. El principio del individualismo metodológico

La praxeología se interesa por la actuación del hombre individual. Sólo más tarde, al progresar la investigación, se enfrenta con la cooperación humana, siendo analizada la actuación social como un caso especial de la más universal categoría de la acción humana como tal.

Este individualismo metodológico ha sido atacado duramente por diversas escuelas metafísicas y rechazado como falacia nominalista. El propio concepto de individuo, se afirma, no es más que una vacía abstracción. El hombre aparece siempre como miembro de un conjunto social. Es imposible incluso imaginar la existencia de un individuo aislado del resto de la humanidad y desconectado de todo lazo social. El hombre aparece invariablemente como miembro de una colectividad. Por tanto, siendo así que el conjunto, lógica y cronológicamente, es anterior a sus miembros o partes integrantes, el examen de la sociedad ha de preceder al del individuo. El único medio fecundo para abordar científicamente los problemas humanos es el recomendado por el universalismo o colectivismo.

Ahora bien, la controversia sobre la prioridad lógica del todo o de las partes carece de fundamento. Son lógicamente correlativas la noción de todo y la noción de parte. Ambas, como conceptos lógicos, quedan fuera del tiempo.

No menos infundada, por lo que respecta a nuestro tema, es la oposición entre el realismo y el nominalismo, según el significado que a tales vocablos dio la escolástica medieval. Nadie pone en duda que las entidades y agrupaciones sociales que aparecen en el mundo de la acción humana tengan

existencia real. Nadie niega que las naciones, los estados, los municipios, los partidos y las comunidades religiosas constituyan realidades de indudable influjo en la evolución humana. El individualismo metodológico, lejos de cuestionar la importancia de tales entes colectivos, entiende que le compete describir y analizar la formación y disolución de los mismos, las mutaciones que experimentan y su mecánica, en fin. Por ello, porque aspira a resolver tales cuestiones de un modo satisfactorio, recurre al único método realmente idóneo.

Ante todo, conviene advertir que la acción es siempre obra de seres individuales. Los entes colectivos operan, ineludiblemente, por mediación de uno o varios individuos, cuyas actuaciones se atribuyen a la colectividad de modo mediato. Es el significado que a la acción atribuyan su autor y los por ella afectados lo que determina la condición de la misma. Dicho significado de la acción da lugar a que determinada actuación se considere de índole particular mientras otra sea tenida por estatal o municipal. Es el verdugo, no el estado, quien materialmente ejecuta al criminal. Sólo el significado atribuido al acto transforma la actuación del verdugo en acción estatal. Un grupo de hombres armados ocupa una plaza; depende de la intención el que tal ocupación se atribuya a la nación y no a los oficiales y soldados allí presentes. Si llegamos a conocer la esencia de las múltiples acciones individuales, por fuerza habremos aprehendido todo lo relativo a la actuación de las colectividades. Porque una colectividad carece de existencia y realidad propia, independiente de las acciones de sus miembros. La vida colectiva se plasma en las actuaciones de quienes la integran. No es ni siquiera concebible un ente

social que pudiera operar sin mediación individual. La realidad de toda asociación estriba en su capacidad para impulsar y orientar acciones individuales concretas. Por tanto, el único camino que conduce al conocimiento de los entes colectivos parte del análisis de la actuación del individuo.

El hombre, en cuanto ser que piensa y actúa, emerge ya como ser social de su existencia prehumana. El progreso de la razón, del lenguaje y de la cooperación es fruto del mismo proceso; se trata de fenómenos ligados entre sí, desde un principio, de modo inseparable y necesario. Ahora bien, dicho proceso operaba en el mundo individual. Suponía cambios en la conducta de los individuos. No se produjo en materia ajena a la específicamente humana. La sociedad no tiene más base que la propia actuación individual.

Sólo gracias a las acciones de ciertos individuos resulta posible apreciar la existencia de naciones, estados, iglesias y aun de la cooperación social bajo el signo de la división del trabajo. No cabe percibir la existencia de una nación sin advertir la de sus miembros. En este sentido, puede decirse que la actuación individual engendra la colectividad. No supone ello afirmar que el individuo anteceda temporalmente a la sociedad. Simplemente supone proclamar que la colectividad la integran concretas actuaciones individuales.

A nada conduce divagar en tomo a si la sociedad es sólo la suma de sus elementos integrantes o si representa algo más que esa simple adición; si es un ser *sui generis* o si cabe o no hablar de la voluntad, de los planes, de las aspiraciones y actos de la colectividad, atribuyéndolos a la existencia de una específica «alma» social. Es vano bizantinismo. Todo ente colectivo no es más que un aspecto particular de ciertas

actuaciones individuales y sólo como tal realidad cobra importancia en orden a la marcha de los acontecimientos.

Es ilusorio creer que es posible contemplar los entes colectivos. No son éstos nunca visibles; su percepción es el resultado de saber interpretar el sentido que los hombres en acción atribuyen a sus actos. Podemos percibir una muchedumbre, es decir, una multitud de personas. Ahora bien, el que esa multitud sea mera agrupación o masa (en el sentido que la moderna psicología concede al término) o bien un cuerpo organizado o cualquier otro tipo de ente social es una cuestión que sólo se puede resolver ponderando la significación que dichas personas atribuyen a su presencia. Y esa significación supone siempre apreciaciones individuales. No son nuestros sentidos, sino la percepción, es decir, un proceso mental, lo que nos permite advertir la existencia de entidades sociales.

Quienes pretenden iniciar el estudio de la acción humana partiendo de los entes colectivos tropiezan con un obstáculo insalvable cual es el de que el individuo puede pertenecer simultáneamente, y (con la sola excepción de las tribus más salvajes) de hecho pertenece, a varias agrupaciones de aquel tipo. Los problemas que suscita esa multiplicidad de entidades sociales coexistentes y su mutuo antagonismo sólo pueden resolverse mediante el individualismo metodológico[14].

El Yo y el Nosotros

El *Ego* es la unidad del ser actuante. Es un dato incuestionable, cuya realidad no cabe desvirtuar mediante argumentos ni sofismas.

El *Nosotros* es siempre fruto de una agrupación que une a dos o más *Egos*. Si alguien dice *Yo*, no se precisa mayor ilustración para percibir el significado de la expresión. Lo mismo sucede con el *Tú* y, siempre que se halle específicamente precisada la persona de que se trate, también acontece lo mismo con el *Él* Ahora bien, al decir *Nosotros*, es ineludible una mayor información para identificar qué *Egos* se hallan comprendidos en *ese Nosotros*. Siempre es un solo individuo quien dice *Nosotros*; aun cuando se trate de varios que se expresen al tiempo, siempre serán diversas manifestaciones individuales.

El *Nosotros* actúa, indefectiblemente, según actúan los *Egos* que lo integran. Pueden éstos proceder mancomunadamente o bien uno de ellos en nombre de todos los demás. En este segundo supuesto la cooperación de los otros consiste en disponer de tal modo las cosas que la acción de uno pueda valer por todos. Sólo en tal sentido el representante de una agrupación social actúa por la comunidad; los miembros individuales o bien dan lugar a que la acción de uno solo les afecte a todos o bien consienten el resultado.

Pretende vanamente la psicología negar la existencia del *Ego*, presentándonoslo como una simple apariencia. La realidad del *Ego* praxeológico está fuera de toda duda. No importa lo que un hombre haya sido, ni tampoco lo que mañana será; en el acto mismo de hacer su elección es un *Ego*.

Conviene distinguir del *pluralis logicus* (y del *pluralis majestaticus*, meramente ceremonial) el *pluralis gloriosus*. Si un canadiense sin la más vaga noción del patinaje asegura que «somos los primeros jugadores del mundo de hockey sobre hielo», o si, pese a su posible rusticidad personal, un italiano se jacta de que «somos los más eminentes pintores del mundo», nadie se llama a engaño.

Ahora bien, tratándose de problemas políticos y económicos, el *pluralis gloriosus* se transforma en el *pluralis imperialis* y, como tal, desempeña un importante papel en la propagación de doctrinas que influyen en la adopción de medidas de grave trascendencia en la política económica internacional.

5. El principio del singularismo metodológico

La praxeología parte en sus investigaciones, no sólo de la

actuación del individuo, sino también de la acción individualizada. No se ocupa vagamente de la acción humana en general, sino de la acción realizada por un hombre determinado, en una fecha determinada y en determinado lugar. Desde luego, la praxeología prescinde de los accidentes que puedan acompañar a tal acción, haciéndola, en esa medida, distinta de las restantes acciones similares. Se interesa tan sólo por lo que cada acción tiene en sí de obligado y universal.

Desde tiempo inmemorial, la filosofía del universalismo ha pretendido perturbar el recto planteamiento de los problemas praxeológicos, e igualmente el universalismo contemporáneo es incapaz de abordar estas cuestiones. Tanto el universalismo como el colectivismo y el realismo conceptual sólo saben manejar conjuntos y conceptos generales. El objeto de su estudio es siempre la humanidad, las naciones, los estados, las clases; se pronuncian sobre la virtud y el vicio; sobre la verdad y la mentira; sobre tipos generales de necesidades y de bienes. Los partidarios de estas doctrinas son de los que se preguntan, por ejemplo, por qué vale más «el oro» que «el hierro». Tal planteamiento les impide llegar a ninguna solución satisfactoria, viéndose siempre cercados por antinomias y paradojas. En este sentido, recuérdese el caso del problema del valor, que tanto perturbó incluso el trabajo de los economistas clásicos.

La praxeología inquiere: ¿Qué sucede al actuar? ¿Qué significación tiene el que un individuo actúe, ya sea aquí o allá, ayer u hoy, en cualquier momento o en cualquier lugar? ¿Qué trascendencia tiene el que elija una cosa y rechace otra?

La elección supone siempre decidir entre varias alternativas que se le ofrecen al individuo. El hombre nunca opta por la

virtud o por el vicio, sino que elige entre dos modos de actuar, uno de los cuales nosotros, con arreglo a criterios preestablecidos, calificamos de virtuoso, mientras al otro lo tachamos de vicioso. El hombre jamás escoge entre «el oro» y «el hierro», en abstracto, sino entre una determinada cantidad de oro y otra también específica de hierro. Toda acción se contrae estrictamente a sus consecuencias inmediatas. Si se desea llegar a conclusiones correctas, es preciso ponderar, ante todo, estas limitaciones del actuar.

La vida humana es una ininterrumpida secuencia de acciones individualizadas. Ahora bien, tales acciones no surgen nunca de modo aislado e independiente. Cada acción es un eslabón más en una cadena de actuaciones, las cuales, ensambladas, integran una acción de orden superior tendente a un fin más remoto. Toda acción presenta, pues, dos caras. Por una parte, supone una actuación parcial, enmarcada en otra acción de mayor alcance; es decir, mediante ella se tiende a alcanzar el objetivo que una actuación de más amplios vuelos tiene previsto. Pero, de otro lado, cada acción constituye en sí un todo con respecto a aquella acción que se plasmará gracias a la consecución de una serie de objetivos parciales.

Dependerá del volumen del proyecto que, en cada momento, el hombre quiera realizar el que cobre mayor relieve o bien la acción de amplios vuelos o bien la que sólo pretende alcanzar un fin más inmediato. La praxeología no tiene por qué plantearse los problemas que suscita la *Gestaltpsychologie*. El camino que conduce a las grandes realizaciones está formado siempre por tareas parciales. Una catedral es algo más que un montón de piedras unidas entre sí. Ahora bien, el único procedimiento para construir una

catedral es el ir colocando sillar sobre sillar. Al arquitecto le interesa la obra en su conjunto, mientras que el albañil se preocupa sólo por cierto muro y el cantero por una determinada piedra. Lo que cuenta para la praxeología es el hecho de que el único método adecuado para realizar las grandes obras consiste en empezar por los cimientos y proseguir paso a paso hasta su terminación.

6. El aspecto individualizado y cambiante de la acción humana

El contenido de la acción humana, es decir los fines a que se aspira y los medios elegidos y utilizados para alcanzarlos, depende de las particulares condiciones de cada uno. El hombre es fruto de larga evolución zoológica que ha ido modelando su estructura fisiológica. Es descendiente y heredero de lejanos antepasados; el sedimento, el precipitado, de todas las vicisitudes experimentadas por sus mayores constituye el acervo biológico del individuo. Al nacer, no es que irrumpa, sin más, en el mundo, sino que surge en una determinada circunstancia ambiental. Sus innatas y heredadas condiciones biológicas y el continuo influjo de los acontecimientos vividos determinan lo que sea en cada momento de su peregrinar terreno. Tal es su sino, su destino. El hombre no es «libre» en el sentido metafísico del término. Está determinado por el ambiente y por todos aquellos influjos a que tanto él como sus antepasados se han visto expuestos.

La herencia y el entorno moldean la actuación del ser humano. Le sugieren tanto los fines como los medios. No vive el individuo como simple hombre *in abstracto*; por el contrario, es siempre hijo de una familia, de una raza, de un pueblo, de una época; miembro de cierta profesión; seguidor de determinadas ideas religiosas, metafísicas, filosóficas y políticas; beligerante en luchas y controversias. Ni sus ideas ni sus módulos valorativos son obra personal, sino que adopta ajenos idearios y el ambiente le hace pensar de uno u otro modo. Pocos gozan, en verdad, del don de concebir ideas nuevas y originales que desborden los credos y doctrinas tradicionales.

El hombre común no se ocupa de los grandes problemas. Prefiere ampararse en la opinión general y procede como «la gente corriente»; es tan sólo una oveja más del rebaño. Esa inercia intelectual es precisamente lo que le concede investidura de *hombre común*. Pero no por ello deja de elegir y preferir. Se acoge a los usos tradicionales o a los de terceros únicamente por entender que dicho proceder le beneficia y modifica su ideología y, consecuentemente, su actuar en cuanto cree que un cambio determinado va a permitirle atender a sus intereses personales de modo más cumplido.

La mayor parte de la vida del hombre es pura rutina. Practica determinados actos sin prestarles especial atención. Muchas cosas las realiza porque así fue educado, porque otros proceden del mismo modo o porque tales actuaciones resultan normales en su ambiente. Adquiere hábitos y reflejos automáticos. Ahora bien, cuando sigue tales conductas es porque sus consecuencias le resultan gratas, pues tan pronto como sospecha que el insistir en las prácticas habituales le impide alcanzar ciertos sobrevalorados fines, rápidamente

cambia de proceder. Quien se crio donde el agua generalmente es potable se acostumbra a utilizarla para la bebida o la limpieza, sin preocuparse de más. Pero si ese mismo individuo se traslada a un lugar donde lo normal sea la insalubridad del líquido elemento, pronto comenzará a preocuparse de detalles que antes en absoluto le interesaban. Cuidará de no perjudicar su salud insistiendo despreocupadamente en la anterior conducta irreflexiva y rutinaria. El hecho de que determinadas actuaciones se practiquen normalmente de un modo que pudiéramos denominar automático no significa que dicho proceder deje de venir dictado por una volición consciente y una elección deliberada. Abandonarse a una rutina que posiblemente pueda cambiarse es ya acción.

La praxeología no trata del mudable contenido de la acción, sino de sus formas puras y de su estructura categorial. El examen del aspecto accidental o ambiental que pueda adoptar la acción humana corresponde a la historia.

7. Objeto y metodología específica de la historia

El análisis de los múltiples acontecimientos referentes a la acción humana constituye el objeto de la historia. El historiador recoge y analiza críticamente todas las fuentes disponibles. Partiendo de tal base, aborda su específico cometido.

Hay quienes afirman que la historia debería reflejar cómo sucedieron efectivamente los hechos, sin valorar ni prejuzgar (*wertfrei*, es decir, sin formular ningún juicio valorativo). La obra del historiador tiene que ser fiel trasunto del pasado; una, como si dijéramos, fotografía intelectual, que refleje las circunstancias de modo completo e imparcial, lo que equivale a reproducir, ante nuestra visión actual, el pasado, con todas sus notas y características.

Pero lo que sucede es que una auténtica y plena reproducción del ayer exigiría recrear el pasado entero, lo cual, por desgracia, resulta imposible. La historia no equivale a una copia mental; es más bien una imagen sintetizada de otros tiempos, formulada en términos ideales. El historiador jamás puede hacer «que los hechos hablen por sí mismos». Ha de ordenarlos según el ideario que informe su exposición. Nunca podrá reflejar todos los acontecimientos concurrentes; por eso se limita simplemente a destacar aquellos hechos que estima *pertinentes*. Jamás, desde luego, aborda las fuentes históricas sin suposiciones previas. Bien pertrechado con el arsenal de conocimientos científicos de su tiempo, o sea, con el conjunto de ilustración que le proporcionan la lógica, las matemáticas, la praxeología y las ciencias naturales, sólo entonces se halla capacitado para transcribir e interpretar el hecho de que se trate.

El historiador, desde luego, no debe dejarse influir por prejuicios ni dogmas partidistas. Quienes manejan los sucesos históricos como armas dialécticas en sus controversias no son historiadores, sino propagandistas y apologistas. Tales expositores no buscan la verdad; sólo aspiran a propagar el ideario de su *partido*. Son combatientes que militan en favor de determinadas doctrinas metafísicas, religiosas,

nacionalistas, políticas o sociales. Usurpan el nombre de historia para sus escritos con miras a confundir a las almas cándidas. El historiador aspira, ante todo, al conocimiento. Rechaza el partidismo. En este sentido, debe ser neutral respecto a cualquier juicio de valor.

El postulado de la *Wertfreiheit* puede fácilmente respetarse en el campo de la ciencia apriorística —es decir, en el terreno de la lógica, la matemática o la praxeología—, así como en el de las ciencias naturales experimentales. Es fácil distinguir, en ese ámbito, un trabajo científico e imparcial de otro deformado por la superstición, las ideas preconcebidas o la pasión. Pero en el mundo de la historia es mucho más difícil atenerse a esa exigencia de neutralidad valorativa. Ello es obvio por cuanto la materia que maneja el estudio histórico, es decir, la concreta, accidental y circunstancial ciencia de la acción humana consiste en juicios de valor y en los cambiantes efectos que éstos provocaron. A cada paso tropieza el historiador con juicios valorativos. Sus investigaciones giran en torno a las valoraciones formuladas por aquellas gentes cuyas acciones narra.

Se ha dicho que el historiador no puede evitar el juicio valorativo. Ningún historiador —ni siquiera el más ingenuo reportero o cronista— refleja todos los sucesos como de verdad acontecieron. Ha de discriminar, ha de destacar ciertos aspectos que estima de mayor trascendencia, silenciando otras circunstancias. Tal selección, se dice, implica ya un juicio valorativo. Depende de cuál sea la filosofía del narrador, por lo cual nunca podrá ser imparcial, sino fruto de cierto ideario. La historia tiene, por fuerza, que tergiversar los hechos: en realidad, nunca podrá llegar a ser científica, es decir, imparcial con respecto a las valoraciones,

sin otro objeto que el de descubrir la verdad.

No hay duda de que puede hacerse torpe uso de esa forzada selección de circunstancias que la historia implica. Puede suceder, y de hecho sucede, que dicha selección del historiador esté dictada por prejuicios partidistas. Ahora bien, los problemas implicados son mucho más complejos de lo que la gente suele creer. Sólo cabe abordarlos previo un minucioso análisis del método histórico.

Al enfrentarse con cualquier asunto, el historiador maneja todos aquellos conocimientos que le brindan la lógica, las matemáticas, las ciencias naturales y, sobre todo, la praxeología. Ahora bien, no le bastan, en su labor, las herramientas mentales que tales disciplinas no históricas le proporcionan. Constituyen éstas armas auxiliares, indispensables al historiador; sin embargo, no puede el estudioso, amparado sólo en ellas, resolver las graves incógnitas que se le plantean.

El curso de la historia depende de las acciones de los individuos y de los efectos provocados por dichas actuaciones. A su vez, la acción viene predeterminada por los juicios de valor de los interesados, es decir, por los fines que ellos mismos desean alcanzar y los medios que a tal objeto aplican. El que unos u otros medios sean preferidos también depende del conjunto de conocimientos técnicos de que se disponga. A veces, gracias a los conocimientos que la praxeología o las ciencias naturales proporcionan, se pueden apreciar los efectos a que dieron lugar los medios aplicados. Ahora bien, surgen muchos otros problemas que no pueden ser resueltos recurriendo al auxilio de estas disciplinas.

El objeto típico de la historia, para cuya consecución se recurre a un método también específico, consiste en estudiar

estos juicios de valor y los efectos provocados por las correspondientes acciones, en tanto en cuanto no es posible su ponderación a la luz de las enseñanzas que brindan las demás ramas del saber. La genuina tarea del historiador estriba siempre en interpretar las cosas tal y como sucedieron. Pero no puede resolver este problema basándose sólo en los teoremas que le proporcionan las demás ciencias. Al final, siempre tropieza con situaciones para cuyo análisis de nada le sirven las enseñanzas de otras ciencias. Esas notas individuales y peculiares que, en todo caso, cada evento histórico presenta sólo pueden ser abordadas mediante la *comprensión*.

La unicidad o individualidad que permanece en el fondo de todo hecho histórico, una vez agotados todos los medios que para su interpretación proporcionan la lógica, la matemática, la praxeología y las ciencias naturales, constituye un dato irreductible. Mientras las ciencias naturales, al tropezar en su esfera propia con datos o fenómenos irreductibles, nada pueden predicar de los mismos más que, en todo caso, la realidad de su existencia, la historia, en cambio, aspira a comprenderlos. Si bien no cabe analizarlos recurriendo a sus causas —no se trataría de datos irreductibles si ello fuera posible—, el historiador puede llegar a comprenderlos, por cuanto él mismo es un ser humano. En la filosofía de Bergson esta clase de conocimientos se denomina *intuición*, o sea, «la sympathie par laquelle on se transporte à l'interieur d'un objet pour coincider avec ce qu'il a d'unique, et par conséquent d'inexprimable»[15]. La metodología alemana nos habla de *das spezifische Verstehen der Geisteswissenschaften* o simplemente de *Verstehen*. Tal es el método al que recurren los historiadores y aun todo el mundo, siempre que se trate de

examinar pasadas actuaciones humanas o de pronosticar futuros eventos. El haber advertido la existencia y la función de esta *comprensión* constituye uno de los triunfos más destacados de la metodología moderna. Pero ello no significa que nos hallemos ante una ciencia nueva, que acabe de aparecer, o ante un nuevo método de investigación al que, en adelante, puedan recurrir las disciplinas existentes.

La *comprensión* a que venimos aludiendo no debe confundirse con una aprobación aunque sólo fuera condicional o transitoria. El historiador, el etnólogo y el psicólogo se enfrentan a veces con actuaciones que provocan en ellos repulsión y asco; sin embargo, las *comprenden* en lo que tienen de acción, percatándose de los fines que se perseguían y los medios técnicos y praxeológicos aplicados a su consecución. El que se *comprenda* determinado supuesto individualizado no implica su justificación ni condena.

Tampoco debe confundirse la *comprensión* con el goce estético de un fenómeno. La empatía o *compenetración (Einfühlung)* y la *comprensión* son dos actitudes mentales radicalmente diferentes. Una cosa es *comprender* históricamente una obra de arte, ponderando su trascendencia, significación e influjo en el fluir de los acontecimientos, y otra muy distinta apreciarla como tal obra artística, *compenetrándose* con ella emocionalmente. Se puede contemplar una catedral como historiador; pero también cabe observarla, bien con entusiasta admiración, bien con la indiferente superficialidad del simple turista. Una misma persona puede experimentar ambas formas de reacción, de apreciación estética y de comprensión científica.

La *comprensión* nos dice que un individuo o un grupo ha practicado determinada actuación surgida de precisas

valoraciones y preferencias con el objeto de alcanzar ciertos fines, aplicando al efecto específicas enseñanzas técnicas, terapéuticas o praxeológicas. Además, la comprensión procura ponderar los efectos de mayor o menor trascendencia provocados por determinada actuación; es decir, aspira a constatar la importancia de cada acción, o sea, su peculiar influjo en el curso de los acontecimientos.

Mediante la *comprensión* se aspira a analizar mentalmente aquellos fenómenos que ni la lógica, las matemáticas, la praxeología, ni las ciencias naturales permiten aclarar plenamente, prosiguiendo la investigación cuando ya dichas disciplinas no pueden prestar auxilio alguno. Sin embargo, nunca debe permitirse que aquélla contradiga las enseñanzas de estas otras ramas del saber[16]. La existencia real y corpórea del demonio es proclamada en innumerables documentos históricos que, formalmente, parecen bastante fidedignos. Numerosos tribunales, en juicios celebrados con plenas garantías procesales, a la vista de las declaraciones de testigos e inculpados, proclamaron la existencia de tratos camales entre el diablo y las brujas. Ahora bien, pese a ello, no sería hoy admisible que ningún historiador pretendiera mantener, sobre la base de la *comprensión*, la existencia física del demonio y su intervención en los negocios humanos, fuera del mundo visionario de alguna mentalidad sobreexcitada.

Mientras que esto se admite generalmente en lo que respecta a las ciencias naturales, hay historiadores que no quieren proceder del mismo modo cuando de la teoría económica se trata. Pretenden oponer a los teoremas económicos el contenido de documentos que, se supone, atestiguan hechos contrarios a las verdades praxeológicas. Ignoran que los fenómenos complejos no pueden ni

demostrar ni refutar la certeza de ningún teorema económico, por lo cual no pueden esgrimirse frente a ninguna afirmación de índole teórica. La historia económica es posible sólo en razón a que existe una teoría económica, la cual explica las consecuencias económicas de las actuaciones humanas. Sin doctrina económica, toda historia referente a hechos económicos no sería más que mera acumulación de datos inconexos, abierta a las más arbitrarias interpretaciones.

8. Concepción y comprensión

La misión de las ciencias de la acción humana consiste en descubrir el sentido y trascendencia de las distintas actuaciones. A tal efecto, recurren a dos diferentes procedimientos metodológicos: la *concepción* y la *comprensión*. Aquélla es la herramienta mental de la praxeología; ésta la de la historia.

El conocimiento praxeológico es siempre conceptual. Se refiere a cuanto es obligado en toda acción humana. Implica invariablemente manejar categorías y conceptos universales.

El conocimiento histórico, en cambio, se refiere a lo que es específico y típico de cada evento o conjunto de eventos. Analiza cada uno de sus objetos de estudio, ante todo, mediante los instrumentos mentales que las restantes ciencias le proporcionan. Practicada esta labor previa, se enfrenta con su tarea típica y genuina, la de descubrir mediante la *comprensión* las condiciones privativas e individualizantes del

hecho en cuestión.

Como ya antes se hacía notar, hay quienes suponen que la historia nunca puede ser realmente científica, ya que la comprensión histórica está condicionada por los propios juicios subjetivos de valor del historiador. La comprensión, se afirma, no es más que un eufemismo tras el cual se esconde la pura arbitrariedad. Los trabajos históricos son siempre parciales y unilaterales, por cuanto no se limitan a narrar hechos; más bien sólo sirven para deformarlos.

Existen, ciertamente, libros de historia escritos desde dispares puntos de vista. La Reforma ha sido reflejada por católicos y también por protestantes. Hay historias «proletarias» e historias «burguesas»; historiadores *tory* e historiadores *whig*; cada nación, partido o grupo lingüístico tiene sus propios narradores y sus particulares ideas históricas.

Pero tales disparidades de criterio nada tienen que ver con la intencionada deformación de los hechos por propagandistas y apologistas disfrazados de historiadores. Aquellas circunstancias cuya certeza, a la vista de las fuentes disponibles, resulta indudable deben ser fielmente reflejadas por el historiador ante todo. En esta materia no cabe la interpretación personal. Es una tarea que ha de perfeccionarse recurriendo a los servicios que brindan las ciencias de índole no histórica. El historiador advierte los fenómenos, que después reflejará mediante el ponderado análisis crítico de las fuentes. Siempre que sean razonablemente fidedignas y ciertas las teorías de las ciencias no históricas que el historiador maneje al estudiar sus fuentes, no es posible ningún arbitrario desacuerdo respecto al establecimiento de los fenómenos en cuanto tales. Las afirmaciones del

historiador son correctas o contrarias a los hechos, lo cual resulta fácil comprobar a la vista de los oportunos documentos; tales afirmaciones, cuando las fuentes no brinden información bastante, puede ser que adolezcan de vaguedad. En tal caso, los respectivos puntos de vista de los autores tal vez discrepen, pero siempre habrán de basar sus opiniones en una racional interpretación de las pruebas disponibles. Del debate quedan, por fuerza, excluidas las afirmaciones puramente arbitrarias.

Ahora bien, los historiadores discrepan con frecuencia en lo atinente a las propias enseñanzas de las ciencias no históricas. Resultan, así, discordancias por lo que se refiere al examen crítico de las fuentes y a las conclusiones que de ello se derivan. Surgen insalvables disparidades de criterio. Pero es de notar que éstas no obedecen a opiniones contrarias en torno al fenómeno histórico en sí, sino a disconformidad acerca de problemas imperfectamente resueltos por las ciencias de índole no histórica.

Un antiguo historiador chino posiblemente afirmaría que los pecados del emperador provocaron una catastrófica sequía que sólo cesó cuando el propio gobernante expió sus faltas. Ningún historiador moderno aceptaría semejante relato. Esa teoría meteorológica pugna con indiscutidas enseñanzas de la ciencia natural contemporánea. No existe, sin embargo, entre los autores semejante unidad de criterio en lo que respecta a numerosas cuestiones teológicas, biológicas o económicas. De ahí que los historiadores disientan entre sí.

Quien crea en las doctrinas racistas, que pregonan la superioridad de los arios nórdicos, estimará inexacto e inadmisible todo informe que aluda a cualquier gran obra de índole intelectual o moral realizada por alguna de las «razas

inferiores». No dará a las fuentes mayor crédito que el que a los historiadores modernos merece el mencionado relato chino. Con respecto a los fenómenos que aborda la historia del cristianismo no hay posibilidad de acuerdo entre quienes consideran los evangelios como sagrada escritura y quienes los estiman documentos meramente humanos. Los historiadores católicos y protestantes difieren en muchas cuestiones de hecho, al partir, en sus investigaciones, de ideas teológicas discrepantes. Un mercantilista o un neomercantilista nunca coincidirá con un economista. Cualquier historia monetaria alemana de los años 1914 a 1923 forzosamente ha de hallarse condicionada por las ideas de su autor acerca de la moneda. Quienes crean en los derechos carismáticos del monarca ungido presentarán los hechos de la Revolución Francesa de modo muy distinto a como lo harán quienes comulguen con otros idearios.

Los historiadores disienten en las anteriores cuestiones, no como tales historiadores, sino al interpretar el hecho en cuestión a la luz de las ciencias no históricas. Discrepan entre sí por las mismas razones que, con respecto a los milagros de Lourdes, impiden todo acuerdo entre los médicos agnósticos y los creyentes que integran el comité dedicado a recoger las pruebas acreditativas de la certeza de tales acaecimientos. Sólo si se cree que los hechos, por sí solos, escriben su propia historia en la *tabula rasa* de la mente es posible responsabilizar a los historiadores por sus diferencias de criterio; ahora bien, tal actitud implica dejar de advertir que jamás la historia podrá abordarse más que partiendo de ciertos presupuestos, de tal suerte que todo desacuerdo en tomo a dichos presupuestos, es decir, en tomo al contenido de las ramas no históricas del saber, ha de predeterminar por

fuerza la exposición de los hechos históricos.

Tales presupuestos modelan igualmente la elección del historiador en lo referente a qué circunstancias entiende deban ser mencionadas y cuáles, por irrelevantes, procede omitir. Ante el problema de por qué cierta vaca no produce leche, un veterinario moderno para nada se preocupará de si el animal ha sido maldecido por una bruja; ahora bien, hace trescientos años, su despreocupación al respecto no hubiera sido tan absoluta. Del mismo modo, el historiador elige, de entre la infinidad de acaecimientos anteriores al hecho examinado, aquellos capaces de provocarlo —o de retrasar su aparición—, descartando aquellas otras circunstancias carentes, según su personal concepción de las ciencias no históricas, de cualquier influjo.

Toda mutación en las enseñanzas de las ciencias no históricas exige, por consiguiente, una nueva exposición de la historia. Cada generación se ve en el caso de abordar, una vez más, los mismos problemas históricos, por cuanto se le presentan bajo nueva luz. La antigua visión teológica del mundo provocó un enfoque histórico distinto del que presentan las modernas enseñanzas de las ciencias naturales. La economía política de índole subjetiva da lugar a que se escriban obras históricas totalmente diferentes a las formuladas al amparo de las doctrinas mercantilistas. Las divergencias que, por razón de las anteriores disparidades de criterio, puedan registrar los libros de los historiadores, evidentemente, no son consecuencia de una supuesta imperfección o inconcreción de los estudios históricos. Al contrario, vienen a ser fruto de las distintas opiniones que coexisten en el ámbito de aquellas otras ciencias que suelen considerarse rigurosas y exactas.

En orden a evitar todo posible error interpretativo, conviene destacar algunos otros extremos. Las divergencias de criterio que nos vienen ocupando nada tienen en común con los supuestos siguientes:

1. La voluntaria distorsión de los hechos con fines engañosos.

2.El pretender ensalzar o condenar determinadas acciones desde puntos de vista legales o morales.

3. El consignar, de modo incidental, observaciones que impliquen juicios valorativos dentro de una exposición de la realidad rigurosa y objetiva. No se perjudica la exactitud y certeza de un tratado de bacteriología porque su autor, desde un punto de vista humano, considere fin último la conservación de la vida y, aplicando dicho criterio, califique de buenos los acertados métodos para destruir microbios y de malos los sistemas en ese sentido ineficaces. Indudablemente, si un germen escribiera el mismo tratado, trastrocaría esos juicios de valor; sin embargo, el contenido material del libro sería el mismo en ambos casos. De igual modo, un historiador europeo, al tratar de las invasiones mongólicas del siglo XIII, puede hablar de hechos «favorables» o «desfavorables» al ponerse en el lugar de los defensores de la civilización occidental. Ese adoptar los módulos valorativos de una de las partes en modo alguno hace desmerecer el contenido material del estudio, el cual puede ser —habida cuenta de los conocimientos científicos del momento— absolutamente objetivo. Un historiador mongol aceptaría el trabajo íntegramente, salvo por lo que se refiere a aquellas observaciones incidentales.

4. El examinar los conflictos militares o diplomáticos por lo que atañe sólo a uno de los bandos. Las pugnas entre grupos

antagónicos pueden ser analizadas partiendo de las ideas, las motivaciones y los fines que impulsaron a uno solo de los contendientes. Cierto es que, para llegar a la comprensión plena del suceso, resulta obligado percatarse de la actuación de ambas partes interesadas. La realidad se fraguó al calor del recíproco proceder. Ahora bien, para comprender cumplidamente el evento de que se trate, el historiador ha de examinar las cosas tal y como éstas se presentaban en su día a los interesados, evitando limitar el análisis a los hechos bajo el aspecto en que ahora aparecen ante el estudioso que dispone de todas las enseñanzas de la cultura contemporánea. Una historia que se limite a exponer las actuaciones de Lincoln durante las semanas y los meses que precedieron a la Guerra de Secesión americana resultaría ciertamente incompleta. Ahora bien, incompleto es todo estudio de índole histórica. Con independencia de que el historiador pueda ser partidario de los unionistas o de los confederados o que, por el contrario, pueda ser absolutamente imparcial en su análisis, puede en todo caso ponderar con plena objetividad la política de Lincoln durante la primavera de 1861. Su estudio constituirá obligado antecedente para poder abordar el más amplio problema de por qué estalló la guerra civil americana.

Aclarados estos problemas, podemos finalmente enfrentamos a la cuestión decisiva: ¿Acaso la comprensión histórica se halla condicionada por un elemento subjetivo, y, en tal supuesto, cómo influye éste en la obra del historiador?

En aquella esfera en que la comprensión se limita a constatar que los interesados actuaron impelidos por determinados juicios valorativos, recurriendo al empleo de ciertos medios específicos, no cabe el desacuerdo entre auténticos historiadores, es decir, entre estudiosos deseosos

de conocer, efectivamente, la verdad del pasado. Tal vez haya incertidumbre en torno a algún hecho, provocada por la insuficiente información que proporcionan las fuentes disponibles. Ello, sin embargo, nada tiene que ver con la comprensión histórica. El problema atañe tan sólo a la labor previa que con anterioridad a la tarea comprensiva debe realizar el historiador.

Pero, con independencia de lo anterior, mediante la comprensión es preciso ponderar los efectos provocados por la acción y la intensidad de los mismos; ha de analizarse la importancia de los móviles y de las acciones.

Tropezamos ahora con una de las más notables diferencias existentes entre la física o la química, de un lado, y las ciencias de la acción humana, de otro. En el mundo de los fenómenos físicos y químicos existen (o, al menos, generalmente, se supone que existen) relaciones constantes entre las distintas magnitudes, siendo capaz el hombre de percibir, con bastante precisión, dichas constantes mediante los oportunos experimentos de laboratorio. Pero en el campo de la acción humana no se registran tales relaciones constantes, salvo por lo que atañe a la terapéutica y a la tecnología física y química. Creyeron los economistas, durante una época, haber descubierto una relación constante entre las variaciones cuantitativas de la cantidad de moneda existente y los precios de las mercancías. Suponíase que un alza o un descenso en la cantidad de moneda circulante había de provocar siempre una variación proporcional en los precios. La economía moderna ha demostrado, de modo definitivo e irrefutable, lo equivocado de este supuesto[17]. Se equivocan los economistas que pretenden sustituir por una «economía cuantitativa» la que ellos denominan «economía cualitativa». En el mundo de

lo económico no hay relaciones constantes, por lo cual toda medición resulta imposible. Cuando una estadística nos informa de que en cierta época un aumento del 10 por 100 en la producción patatera de Atlantis provocó una baja del 8 por 100 en el precio de dicho tubérculo, tal ilustración en modo alguno prejuzga lo que sucedió o pueda suceder en cualquier otro lugar o momento al registrar una variación la producción de patatas. Los datos estadísticos no han «medido» la «elasticidad de la demanda» de las papas, únicamente reflejan un específico e individualizado evento histórico. Nadie de mediana inteligencia puede dejar de advertir que es variable el aprecio de las gentes por lo que se refiere a patatas o cualquier otra mercancía. No estimamos todos las mismas cosas de modo idéntico y aun las valoraciones de un determinado sujeto cambian al variar las circunstancias concurrentes[18].

Fuera del campo de la historia económica, nadie supuso jamás que las relaciones humanas registraran relaciones constantes. En las pasadas pugnas entre los europeos y los pueblos atrasados de otras razas, un soldado blanco, desde luego, equivalía a varios indígenas. Ahora bien, a ningún necio se le ocurrió «medir» la magnitud de la superioridad europea.

La imposibilidad, en este terreno, de toda *medición* no ha de atribuirse a una supuesta imperfección de los métodos técnicos empleados, sino que proviene de la ausencia de relaciones constantes en la materia analizada. Si se debiera a una insuficiencia técnica, cabría, al menos en ciertos casos, llegar a cifras aproximadas. Pero no; el problema estriba, como se decía, en que *no hay* relaciones constantes. Contrariamente a lo que ignorantes positivistas se complacen

en repetir, la economía en modo alguno es una disciplina atrasada por no ser «cuantitativa». Carece de esta condición y no se embarca en mediciones por cuanto no maneja constantes. Los datos estadísticos referentes a realidades económicas son datos puramente históricos. Nos ilustran acerca de lo que sucedió en un caso específico que no volverá a repetirse. Los fenómenos físicos pueden interpretarse sobre la base de las relaciones constantes descubiertas mediante la experimentación. Los hechos históricos no admiten tal tratamiento.

El historiador puede registrar todos los factores que contribuyeron a provocar un cierto evento, así como aquellas otras circunstancias que se oponían a su aparición, las cuales pudieron retrasar o paliar el efecto finalmente conseguido. Ahora bien, tan sólo mediante la comprensión puede el investigador ordenar los distintos factores causales con criterio cuantitativo en relación a los efectos provocados. Ha de recurrir forzosamente a la comprensión si quiere asignar a cada uno de los *n* factores concurrentes su respectiva importancia para la aparición del efecto P. En el terreno de la historia, la comprensión equivale, por así decirlo, al análisis cuantitativo y a la medición.

La técnica podrá ilustramos acerca de cuál deba ser el grosor de una plancha de acero para que no la perfore la bala de un Winchester disparada a una distancia de 300 metros. Tal información nos permitirá saber por qué fue o no fue alcanzado por determinado proyectil un individuo situado detrás de una chapa de acero de cierto espesor. La historia, en cambio, es incapaz de explicar, con semejante simplicidad, por qué se han incrementado en un 10 por 100 los precios de la leche; por qué el presidente Roosevelt venció al gobernador

Dewey en las elecciones de 1944; o por qué Francia, de 1870 a 1940, se gobernó por una constitución republicana. Estos problemas sólo pueden abordarse mediante la comprensión.

La comprensión aspira a ponderar la importancia específica de cada circunstancia histórica. No es lícito, desde luego, al manejar la comprensión, recurrir a la arbitrariedad o al capricho. La libertad del historiador se halla limitada por la obligación de explicar racionalmente la realidad. Su única aspiración debe ser la de alcanzar la verdad. Ahora bien, en la comprensión aparece por fuerza un elemento de subjetividad. Está siempre matizada por la propia personalidad del sujeto y viene, por tanto, a reflejar la mentalidad del expositor.

Las ciencias apriorísticas —la lógica, la matemática y la praxeología— aspiran a formular conclusiones universalmente válidas para todo ser que goce de la estructura lógica típica de la mente humana. Las ciencias naturales buscan conocimientos válidos para todos aquellos seres que no sólo disponen de la facultad humana de razonar, sino que se sirven además de los mismos sentidos que el hombre. La uniformidad humana por lo que atañe a la lógica y a la sensación confiere a tales ramas del saber su validez universal. Sobre esta idea se ha orientado hasta ahora la labor de los físicos. Sólo últimamente han comenzado dichos investigadores a advertir las limitaciones con que en sus tareas tropiezan y, repudiando la excesiva ambición anterior, han descubierto el «principio de incertidumbre». Admiten ya la existencia de cosas inobservables cuya inobservabilidad es cuestión de un principio epistemológico[19].

La comprensión histórica nunca puede llegar a conclusiones que hayan de ser aceptadas por todos. Dos historiadores, pese a que coincidan en la interpretación de las

ciencias no históricas y convengan en los hechos concurrentes en cuanto quepa dejar éstos sentados sin recurrir a la comprensión de la respectiva importancia de los mismos, pueden hallarse, sin embargo, en total desacuerdo cuando se trate de aclarar este último extremo. Tal vez coincidan en que los factores *a*, *b y c* contribuyeron a provocar el efecto P y, sin embargo, pueden disentir gravemente al ponderar la relevancia de cada uno de dichos factores en el resultado finalmente producido. Por cuanto la comprensión aspira a calibrar la respectiva relevancia de cada una de las circunstancias concurrentes, resulta terreno abonado para los juicios subjetivos. Naturalmente, éstos no son juicios de valor ni reflejan las preferencias del historiador. Son juicios de relevancia[20].

Los historiadores pueden disentir por diversas razones. Tal vez sustenten diferentes criterios por lo que respecta a las enseñanzas de las ciencias no históricas; tal vez sus diferencias surjan de sus respectivos conocimientos, más o menos perfectos, de las fuentes, y tal vez difieran por sus ideas acerca de los motivos y aspiraciones de los interesados o acerca de los medios que al efecto aplicaron. Ahora bien, en todas estas cuestiones se puede llegar a fórmulas de avenencia, previo un examen racional, «objetivo», de los hechos; no es imposible alcanzar un acuerdo, en términos generales, acerca de tales problemas. En cambio, a las discrepancias entre historiadores, con motivo de sus respectivos juicios de relevancia, no se puede encontrar soluciones que todos forzosamente hayan de aceptar.

Los métodos intelectuales de la ciencia no difieren específicamente de los que el hombre corriente aplica en su cotidiano razonar. El científico utiliza las mismas

herramientas mentales que el lego; pero las emplea con mayor precisión y pericia. La comprensión en modo alguno es privilegio exclusivo de historiadores. Todo el mundo se sirve de ella. Cualquiera, al observar las condiciones de su medio ambiente, adopta una actitud de historiador. Al enfrentarse con la incertidumbre de futuras circunstancias, todos y cada uno recurren a la comprensión. Mediante ella aspira el especulador a comprender la respectiva importancia de los diversos factores intervinientes que plasmarán la realidad futura. Porque la acción —hagámoslo notar desde ahora al iniciar nuestras investigaciones— se enfrenta siempre y por fuerza con el futuro, es decir, con circunstancias inciertas, por lo cual el actuar tiene invariablemente carácter especulativo. El hombre mira al futuro, por así decirlo, con ojos de historiador.

Historia natural e historia humana

La cosmogonía, la geología y las ciencias que se ocupan de las acaecidas mutaciones biológicas son, todas ellas, disciplinas históricas, por cuanto el objeto de su estudio consiste en hechos singulares que sucedieron en el pasado. Ahora bien, tales ramas del saber se atienen exclusivamente al sistema epistemológico de las ciencias naturales, por lo cual no precisan recurrir a la comprensión. A veces, se ven obligadas a ponderar magnitudes de un modo sólo aproximado. Dichos cálculos estimativos no implican, sin embargo, juicios de relevancia. Se trata simplemente de determinar relaciones cuantitativas de un modo menos perfecto que el que supone la medición «exacta». Nada tiene ello que ver con aquella situación que se plantea en el campo de la acción humana que se caracteriza por la ausencia de relaciones constantes.

Por eso, al decir historia, pensamos exclusivamente en historia de las actuaciones humanas, terreno en el que la comprensión constituye la típica herramienta mental.

Contra la afirmación de que la moderna ciencia natural debe al método experimental todos sus triunfos, suele aducirse el caso de la astronomía. Ahora bien, la astronomía contemporánea es esencialmente la aplicación a los cuerpos celestes de leyes físicas descubiertas en nuestro planeta de modo experimental. Antiguamente, los estudios astronómicos suponían que los cuerpos celestes se movían con arreglo a órbitas inmutables. Copérnico y Kepler intentaban adivinar, simplemente, qué tipo de curvas describía la Tierra alrededor del Sol. Por estimarse la circunferencia como la curva «más perfecta», Copérnico la adoptó en su hipótesis. Por una conjetura similar, Kepler, más tarde, recurrió a la elipse. Sólo a partir de los descubrimientos de Newton llegó a ser la astronomía una ciencia natural en sentido estricto.

9. Sobre los tipos ideales

La historia se interesa por hechos singulares e irrepetibles, es decir, por ese irreversible fluir de los acaecimientos humanos. Ningún acontecimiento histórico puede describirse sin hacer referencia a los interesados en el mismo, así como al lugar y la fecha en que se produjo. Si un suceso puede ser narrado sin aludir a dichas circunstancias es porque carece de condición histórica, constituyendo un fenómeno de aquéllos por los que las ciencias naturales se interesan. El relatar que el profesor X el día 20 de febrero de 1945 practicó en su laboratorio determinado experimento es una narración de índole histórica. Sin embargo, el físico considera oportuno prescindir de la personalidad del actor, así como de la fecha y del lugar del caso. Alude tan sólo a aquellas circunstancias que considera relevantes en orden a provocar el efecto en cuestión, las cuales siempre que sean reproducidas, darán otra vez lugar al mismo resultado. De esta suerte aquel suceso

histórico se transforma en un *hecho* de los manejados por las ciencias naturales empíricas. Se prescinde de la intervención del experimentador, quien se desea aparezca más bien como simple observador o imparcial narrador de la realidad. No compete a la praxeología ocuparse de los aspectos epistemológicos de semejante filosofía.

Aunque únicos e irrepetibles, los hechos históricos tienen un rasgo común: son acción humana. La historia los aborda en cuanto acciones humanas; concibe su significado mediante el conocimiento praxeológico y lo comprende considerando sus circunstancias individuales y únicas. Lo único que interesa a la historia es el significado atribuido a la realidad en cuestión por los individuos intervinientes, es decir, la que les merezca la situación que pretenden alterar, la que atribuyan a sus propias actuaciones y la concedida a los resultados provocados por su intervención.

La historia ordena y clasifica los innumerables acaecimientos con arreglo a su respectiva significación. Sistematiza los objetos de su estudio —hombres, ideas, instituciones, entes sociales, mecanismos— con arreglo a la similitud de significación que entre sí puedan éstos tener. De acuerdo con esta similitud ordena los elementos en tipos ideales.

Son tipos ideales los conceptos manejados en la investigación histórica, así como los utilizados para reflejar los resultados de dichos estudios. Los tipos ideales son, por tanto, conceptos de comprensión. Nada tienen que ver con las categorías y los conceptos praxeológicos o con los conceptos de las ciencias naturales. Estos tipos ideales en modo alguno son conceptos de clase, ya que su descripción no indica los rasgos cuya presencia determina clara y precisamente la

pertenencia a una clase. Los tipos ideales no pueden ser objeto de definición; para su descripción es preciso enumerar aquellos rasgos que, generalmente, cuando concurren en un caso concreto, permiten decidir si el supuesto puede o no incluirse en el tipo ideal correspondiente. Nota característica de todo tipo ideal es el que no sea imperativa la presencia de todos sus rasgos específicos en aquellos supuestos concretos que merezcan la calificación en cuestión. El que la ausencia de algunas de dichas características impida o no que un caso determinado sea considerado como correspondiente al tipo ideal en cuestión depende de un juicio de relevancia plasmado mediante la comprensión. En definitiva, el tipo ideal es un resultado de la comprensión de los motivos, las ideas y los propósitos de los individuos que actúan, así como de los medios que aplican.

El tipo ideal nada tiene que ver con promedios estadísticos. La mayor parte de los rasgos que le caracterizan no admiten la ponderación numérica, por lo cual es imposible pensar en deducir medias aritméticas en esta materia. Pero la razón fundamental es otra. Los promedios estadísticos nos ilustran acerca de cómo proceden los sujetos integrantes de una cierta clase o grupo, formado, de antemano, en virtud de una definición o tipificación, que maneja ciertas notas comunes, en supuestos ajenos a los aludidos por la indicada definición o tipificación. Ha de constar la pertenencia a la clase o grupo en cuestión antes de que el estadístico pueda comenzar a averiguar cómo proceden los sujetos estudiados en casos especiales, sirviéndose de los resultados de esta investigación para deducir medias aritméticas. Se puede determinar la media de la edad de los senadores americanos y también averiguar, promediando, cómo reacciona, ante cierta

circunstancia, una determinada clase de personas formada por individuos de la misma edad. Ahora bien, lo que lógicamente resulta imposible es formar una clase sobre la base de que sus miembros registren las mismas cifras promedias.

Sin la ayuda de los tipos ideales no es posible abordar ningún problema histórico. Ni aun cuando el historiador se ocupa de un solo individuo o de un hecho singular, puede evitar referirse a tipos ideales. Al tratar de Napoleón, el estudioso habrá de aludir a tipos ideales tales como los de capitán, dictador o jefe revolucionario; si se enfrenta con la Revolución Francesa, tendrá que manejar los tipos ideales de revolución, desintegración de un régimen, anarquía, etc. Tal vez la alusión a cierto tipo ideal consista sólo en negar la aplicabilidad del mismo al caso de que se trata. De una forma u otra, cualquier acontecimiento histórico ha de ser descrito e interpretado sobre la base de tipos ideales. El profano, por su parte, igualmente ha de manejar, cuando pretende abordar hechos pasados o futuros, tipos ideales, y a éstos recurre de modo inconsciente.

Sólo mediante la comprensión se puede decidir si procede o no aludir a determinado tipo ideal para la mejor aprehensión mental del fenómeno de que se trate. El tipo ideal no viene a condicionar la comprensión; antes al contrario, es el deseo de una más perfecta comprensión lo que exige estructurar y emplear los correspondientes tipos ideales.

Los tipos ideales se construyen mediante ideas y conceptos formulados por las ciencias de índole no histórica. Todo conocimiento histórico está condicionado, como decíamos, por las enseñanzas de las demás ciencias, depende de ellas, y jamás puede estar en contradicción con las mismas. Ahora

bien, lo cierto es que el conocimiento histórico se interesa por asuntos y emplea métodos totalmente diferentes de los de estas ciencias, las cuales, por su parte, no pueden recurrir a la comprensión. Por ello, los tipos ideales nada tienen en común con los conceptos que manejan las ciencias no históricas. Lo mismo les sucede con respecto a las categorías y conceptos praxeológicos. Los tipos ideales, desde luego, brindan las ineludibles herramientas mentales que el estudio de la historia exige. Pero el historiador no se sirve de ellos para desarrollar su labor de comprender hechos individuales y singulares. Por tanto, jamás podrá constituir un tipo ideal la simple adopción de cierto concepto praxeológico.

Sucede con frecuencia que vocablos empleados por la praxeología para designar determinados conceptos praxeológicos los utilizan también los historiadores para referirse a ciertos tipos ideales. En tal caso, el historiador está sirviéndose de *una misma* palabra para expresar dos ideas distintas. En ocasiones empleará el término para designar el correspondiente concepto praxeológico. Con mayor frecuencia, sin embargo, recurrirá al mismo para referirse al tipo ideal. En este último supuesto, el historiador atribuye a dicha palabra un significado distinto de su significado praxeológico; le transforma transfiriéndolo a un campo de investigación distinto. El concepto económico de «empresario» no coincide con el tipo ideal «empresario» que la historia económica y la economía descriptiva manejan. (Una tercera significación corresponde al concepto legal de «empresario»). El término «empresario», en el terreno económico, encarna una idea precisa y específica, idea que, en el marco de la teoría del mercado, sirve para designar una función claramente individualizada[21]. El ideal tipo histórico

de «empresario» no abarca los mismos sujetos que el concepto económico. Nadie piensa, al hablar de «empresario», en el limpiabotas, ni en el taxista que trabaja con su propio automóvil, en el vendedor ambulante, ni en el humilde labriego. Todo lo que la economía predica de los empresarios es rigurosamente aplicable a cuantos integran esa clase con total independencia de las particulares circunstancias de tiempo, espacio u ocupación que a cada particular puedan corresponder. Por el contrario, lo que la historia económica establece en relación con sus tipos ideales puede variar según las circunstancias particulares de las distintas edades, países, tipos de negocio y demás situaciones. Por eso, los historiadores apenas manejan el tipo ideal general de «empresario». Se interesan más por ciertos tipos empresariales específicos, tales como el americano de los tiempos de Jefferson, el de la industria pesada alemana en la época de Guillermo II, el correspondiente a la industria textil de Nueva Inglaterra en las décadas que precedieron a la Primera Guerra Mundial, el de la *haute finance* protestante de París, el de empresario autodidacta, etc.

El que el uso de un determinado tipo ideal deba o no ser recomendado depende totalmente del modo de comprensión. Hoy en día es frecuente recurrir a dos conocidos tipos ideales: el integrado por los partidos de izquierda (progresistas) y el de los partidos de derecha (fascistas). Entre los primeros se incluyen las democracias occidentales, algunas de las dictaduras iberoamericanas y el bolchevismo ruso; el segundo grupo lo forman el fascismo italiano y el nazismo alemán. Tal clasificación es fruto de un cierto modo de comprensión. Otra forma de ver las cosas prefiere contrastar la democracia y la dictadura. En tal caso, el bolchevismo ruso, el fascismo

italiano y el nazismo alemán pertenecen al tipo ideal de régimen dictatorial, mientras los sistemas occidentales de gobierno corresponden al tipo ideal democrático.

Fue un error fundamental de la Escuela Histórica de las *Wirtschaftliche Staatswissenschaften* en Alemania y del Institucionalismo en Norteamérica considerar que la ciencia económica lo que estudia es la conducta de un cierto tipo ideal, el *homo oeconomicus*. La economía clásica u ortodoxa —asegura dicho ideario— no se ocupó del hombre tal y como en verdad es y actúa, limitándose a analizar la conducta de un imaginario ser guiado exclusivamente por motivos económicos, impelido sólo por el deseo de cosechar el máximo beneficio material y monetario. Ese supuesto personaje jamás gozó de existencia real; es tan sólo un fantasma creado por arbitrarios filósofos de café. Nadie se guía exclusivamente por el deseo de enriquecerse al máximo; muchos ni siquiera experimentan esas apetencias materialistas. De nada sirve estudiar la vida y la historia ocupándose de tan fantasmal engendro.

Pero, con independencia del posible significado que los economistas clásicos concedieran a la figura del *homo oeconomicus*, es preciso advertir que ésta, en ningún caso, es un tipo ideal. En efecto, la abstracción de una faceta o aspecto de las múltiples aspiraciones y apetencias del hombre no implica la plasmación de un tipo ideal. Antes al contrario, el tipo ideal viene a representar siempre fenómenos complejos realmente existentes, ya sean de índole humana, institucional o ideológica.

La economía clásica pretendió explicar el fenómeno de la formación de los precios. Advertían bien aquellos pensadores que los precios en modo alguno son fruto exclusivamente de

la actuación de un específico grupo de personas, sino la resultante provocada por la recíproca acción de cuantos operan en el mercado. Por ello proclamaron que los precios vienen condicionados por la oferta y la demanda. Pero aquellos economistas fracasaron lamentablemente al pretender formular una teoría válida del valor. No supieron resolver la aparente antinomia del valor. Les desconcertaba la paradoja de que «el oro» valiera más que «el hierro», pese a ser éste más «útil» que aquél. Tal deficiencia les impidió advertir que las apetencias de los consumidores constituyen la única causa y razón de la producción y el intercambio mercantil. Por ello tuvieron que abandonar su ambicioso plan de llegar a formular una teoría general de la acción humana. Contentáronse con formular una teoría dedicada exclusivamente a explicar las actividades del hombre de empresa, descuidando el hecho de que las preferencias de todos y cada uno de los humanos es el factor económico decisivo. Se interesaron sólo por el proceder del hombre de negocios, que aspira siempre a comprar en el mercado más barato y a vender en el más caro. El consumidor quedaba excluido de su campo de observación. Más tarde, los continuadores de los economistas clásicos pretendieron explicar y justificar dicha actitud investigadora sobre la base de que era un método deliberadamente adoptado y epistemológicamente conveniente. Sostenían que los economistas pretendían limitar expresamente sus investigaciones a una determinada faceta de la acción humana: al aspecto «económico». Deseaban ocuparse tan sólo de la imaginaria figura del hombre impelido, de manera exclusiva, por motivaciones «económicas», dejando de lado cualesquiera otras, pese a constarles que la gente, en realidad,

actúa movida por numerosos impulsos de índole «no económica». Algunos de estos exegetas aseguraron que el análisis de esas motivaciones no corresponde a la ciencia económica, sino a otras ramas del saber. También hubo quienes, si bien convenían en que el examen de las apetencias «no económicas», así como su influjo en la formación de los precios, competía a la economía, opinaban que dicha tarea debería ser abordada más tarde por ulteriores generaciones. Comprobaremos después que la distinción entre motivos «económicos» y «no económicos» es imposible de mantener[22]. De momento basta con resaltar que esas doctrinas que pretenden limitar la investigación al aspecto «económico» de la acción humana vienen a falsear y tergiversar por completo las enseñanzas de los economistas clásicos. Jamás pretendieron éstos lo que sus comentaristas suponen. Se interesaban por aclarar la formación de los precios efectivos y verdaderos, desentendiéndose de aquellos imaginarios precios que surgirían si la gente operara bajo unas hipotéticas condiciones distintas de las que efectivamente concurren. Los precios que pretendieron y llegaron a explicar —si bien olvidándose de las apetencias y elecciones de los consumidores— son los precios auténticos de mercado. La oferta y la demanda de que nos hablan constituyen realidades efectivas, engendradas por aquellas múltiples motivaciones que inducen a los hombres a comprar o a vender. Su teoría resultaba incompleta por cuanto abandonaban el análisis de la verdadera fuente y origen de la demanda, descuidando el remontarse a las preferencias de los consumidores. Por ello no lograron formular una teoría de la demanda plenamente satisfactoria. Pero jamás supusieron que la demanda —empleando el vocablo tal y como ellos en

sus escritos lo utilizan— respondiera exclusivamente a motivos «económicos», negando trascendencia a los «no económicos». Lamentablemente, dejaron de lado el estudio de las apetencias de los consumidores, limitando su examen a la actuación del hombre de empresa. Su teoría de los precios, no obstante, pretendía abordar los precios reales, si bien, como decíamos, prescindiendo de los motivos y voliciones que impulsan a los consumidores a actuar de uno u otro modo.

Nace la moderna economía subjetiva cuando se logra resolver la aparente antinomia del valor. Sus teoremas en modo alguno se contraen ya a las actuaciones del hombre de empresa y para nada se interesan por el imaginario *homo oeconomicus*. Pretenden aprehender las inmodificables categorías que informan la acción humana en general. Abordan el examen de los precios, de los salarios o del interés, sin interesarse por las motivaciones *personales* que inducen a la gente a comprar y vender o a abstenerse de comprar y vender. Hora es ya de repudiar aquellas estériles construcciones que pretendían justificar las deficiencias de los clásicos a base de recurrir al fantasmagórico *homo oeconomicus*.

10. El método de la economía política

La praxeología tiene por objeto investigar la categoría de la acción humana. Todo lo que se precisa para deducir todos los teoremas praxeológicos es conocer la esencia de la acción

humana. Es un conocimiento que poseemos por el simple hecho de ser hombres; ningún ser humano carece de él, salvo que influencias patológicas le hayan reducido a una existencia meramente vegetativa. Para comprender cabalmente esos teoremas no se requiere acudir a experimentación alguna. Es más; ningún conocimiento experimental, por amplio que fuera, haría comprensibles los datos a quien de antemano no supiera en qué consiste la actividad humana. Sólo mediante el análisis lógico de aquellos conocimientos que llevamos dentro, referentes a la categoría de acción, es posible la asimilación mental de los teoremas en cuestión. Debemos concentrarnos y reflexionar sobre la estructura misma de la acción humana. El conocimiento praxeológico, como el lógico y el matemático, lo llevamos en nuestro interior; no nos viene de fuera.

Todos los conceptos y teoremas de la praxeología están implícitos en la propia categoría de acción humana. En orden a alcanzar el conocimiento praxeológico, lo fundamental es analizar y deducir esos conceptos y teoremas, extraer las correspondientes conclusiones y determinar las características universales del actuar como tal. Una vez conocidos los requisitos típicos de toda acción, conviene dar un paso más en el sentido de determinar —desde luego, de un modo puramente categórico y formal— los requisitos más específicos de formas especiales de actuar. Cabría abordar esta segunda tarea formulando todas las situaciones imaginables, para deducir seguidamente las debidas conclusiones lógicas. Tal sistemática omnicomprensiva nos ilustraría no sólo acerca de la acción humana tal y como se produce en este mundo real, donde vive y actúa el hombre, sino también acerca de unas hipotéticas acciones que se registrarían en el

caso de concurrir las irrealizables condiciones de mundos imaginarios.

Pero lo que la ciencia pretende es conocer la realidad. La investigación científica no es ni mera gimnasia mental ni pasatiempo lógico. De ahí que la praxeología restrinja su estudio al análisis de la acción tal y como aparece bajo las condiciones y presupuestos del mundo real. Únicamente en dos supuestos se aborda la acción tal como aparecería bajo condiciones que ni nunca se han presentado ni en el momento actual pueden aparecer. Se ocupa de situaciones que, aunque no sean reales en el presente y en el pasado, pueden llegar a serlo en el futuro. Y analiza las condiciones irreales e irrealizables siempre y cuando tal análisis permita una mejor percepción de los efectivos fenómenos que se trate de examinar.

Sin embargo, esta referencia a la experiencia en modo alguno afecta al carácter apriorístico de la praxeología y de la economía. Nuestros conocimientos experimentales vienen simplemente a indicamos cuáles son los problemas que conviene examinar y cuáles procede desatender. Nos informan sobre lo que debemos analizar, pero nada nos dicen de cómo debemos proceder en nuestra investigación. Además, no es la experiencia, sino el propio pensar, el que nos indica que, y en qué casos, es necesario investigar las condiciones hipotéticas irrealizables en orden a comprender lo que sucede en el mundo real.

El que el trabajo fatigue no es algo categórico y apriorístico. Se puede imaginar, sin caer en contradicción, un mundo en el que el trabajo no fuera penoso y deducir las correspondientes conclusiones[23]. Ahora bien, en la vida real continuamente tropezamos con la «desutilidad» del trabajo. Sólo los teoremas

basados en el supuesto de que el trabajo es fuente de malestar son aplicables para la comprensión de lo que sucede en nuestro mundo.

La experiencia nos muestra la desutilidad del trabajo. Pero no lo hace directamente. No existe, en efecto, fenómeno alguno que, por sí solo, denote la desutilidad del trabajo. Sólo hay datos de experiencia que se interpretan, sobre la base de un conocimiento apriorístico, en el sentido de que el hombre, en igualdad de circunstancias, prefiere el ocio —es decir, la ausencia de trabajo— al trabajo mismo. Vemos gentes que renuncian a placeres que podrían disfrutar si trabajaran más, es decir que están dispuestas a sacrificar ciertos goces en aras del descanso. De este hecho deducimos que el hombre aprecia el descanso como un bien y considera el trabajo una carga. Pero si llegamos a semejante conclusión, ello es sólo porque hemos apelado previamente al discernimiento praxeológico.

La teoría del cambio indirecto y todas las que en ella se basan —la del crédito circulante, por ejemplo— sólo son aplicables a la interpretación de acontecimientos que se producen en un mundo en el que el cambio indirecto se practique. En un mundo en el que sólo existiera el trueque, tales construcciones serían mero pasatiempo intelectual. No es probable que los economistas de esa imaginaria sociedad se hubieran jamás ocupado del cambio indirecto, del dinero y demás conceptos conexos, aun suponiendo que en ella pudiera llegar a surgir la ciencia económica. Pero en nuestro mundo real dichos estudios son una imprescindible faceta del saber económico.

El que la praxeología, al pretender captar la realidad, limite su investigación a aquellas cuestiones que, en ese sentido, tienen interés en modo alguno modifica la condición

apriorística de su razonar. Queda, no obstante, de este modo prefijado el campo de acción de la economía, la única parte de la praxeología hasta ahora elaborada.

La economía no utiliza el método de la lógica ni el de las matemáticas. No se limita a formular puros razonamientos apriorísticos, desligados por completo de la realidad. Se plantea supuestos concretos siempre y cuando su análisis permita una mejor comprensión de los fenómenos reales. No existe en los tratados y monografías económicas una separación tajante entre la pura ciencia y la aplicación práctica de sus teoremas a específicas situaciones históricas o políticas. La economía formula sus enseñanzas entrelazando el conocimiento apriorístico con el examen e interpretación de la realidad.

Es evidente que este método resulta ineludible, habida cuenta de la naturaleza y condición de la materia que trata la economía, y ha dado pruebas suficientes de su utilidad. Pero, ello no obstante, conviene advertir que el empleo de esa singular e, incluso, algo extraña sistemática, desde el punto de vista de la lógica, exige especial cautela y pericia por parte del estudioso, hasta el punto de que personas de escasa preparación han caído en graves errores al manejar imprudentemente ese bifronte sistema, integrado por dos métodos epistemológicamente diferentes.

Tan erróneo es suponer que la vía histórica permite, por sí sola, abordar el estudio económico, como creer que sea posible una economía pura y exclusivamente teórica. Naturalmente, una cosa es la economía y otra la historia económica. Nunca ambas disciplinas deben confundirse. Todo teorema económico resulta válido y exacto en cualquier supuesto en el que concurran las circunstancias previstas por

el mismo. Desde luego, ninguno de esos teoremas tiene interés práctico cuando en el caso no se dan los correspondientes presupuestos. Las doctrinas referentes al cambio indirecto carecen de todo valor si aquél no existe. Ahora bien, ello nada tiene que ver con la exactitud y certeza de las mismas[24].

El deseo de muchos políticos y de importantes grupos de presión de vilipendiar la economía política y difamar a los economistas ha provocado confusión en el debate. El poder embriaga lo mismo al príncipe que a la democrática mayoría. Aunque sea a regañadientes, todo el mundo ha de someterse a las inexorables leyes de la naturaleza. Sin embargo, los gobernantes no piensan lo mismo de las leyes económicas. Porque, ¿acaso no legislan como les place? ¿No disponen de poder bastante para aplastar a cualquier oponente? El belicoso autócrata se humilla sólo ante una fuerza militar superior a la suya. Siempre hay, además, plumas serviles dispuestas a justificar la acción estatal formulando doctrinas *ad usum Delphini*. De «economía histórica» suelen calificarse esos arbitrarios escritos. La verdad es que la historia económica ofrece un rico muestrario de actuaciones políticas que fracasaron en sus pretensiones precisamente por haber despreciado las leyes de la economía.

Es imposible comprender las vicisitudes y obstáculos con que el pensamiento económico siempre ha tropezado si no se advierte que la economía, como tal ciencia, es un abierto desafío a la vanidad personal del gobernante. El verdadero economista jamás será bienquisto por autócratas y demagogos. Para ellos será siempre un personaje díscolo y poco grato y tanto más le odiarán cuanto mejor adviertan la certeza y exactitud de sus críticas.

Ante tan frenética oposición, bueno será resaltar que la base de todo el raciocinio praxeológico y económico, es decir, la categoría de acción humana, no admite crítica ni objeción alguna. Ninguna referencia a cuestiones históricas o empíricas puede invalidar la afirmación de que la gente trabaja conscientemente para alcanzar ciertos objetivos deseados. Ninguna discusión sobre la irracionalidad, los insondables abismos del alma humana, la espontaneidad de los fenómenos vitales, automatismos, reflejos y tropismos puede afectar al hecho de que el hombre se sirve de la razón para satisfacer sus deseos y apetencias. Partiendo de este fundamento inconmovible que es la categoría de acción humana, la praxeología y la economía progresan, paso a paso, en sus estudios mediante el razonamiento reflexivo. Dichas disciplinas, tras precisar con el máximo rigor sus presupuestos y condiciones, proceden a elaborar un ordenado sistema de conceptos, deduciendo del mismo, mediante raciocinio lógicamente inatacable, las oportunas conclusiones. Ante éstas sólo caben dos actitudes: desenmascarar los errores lógicos en la cadena de deducciones que lleva a tales resultados, o bien proclamar su corrección y validez.

De nada sirve alegar que ni la vida ni la realidad son lógicas. La vida y la realidad no son ni lógicas ni ilógicas; están simplemente dadas. Pero la lógica es el único instrumento con que cuenta el hombre para comprenderlas. A nada conduce suponer que la vida y la historia resultan inescrutables e incomprensibles, de tal suerte que la razón jamás podrá captar su íntima esencia. Quienes así piensan vienen a contradecir sus propias manifestaciones cuando, después de afirmar que todo lo trascendente resulta

inasequible para la mente humana, pasan a formular sus personales teorías —desde luego, erróneas— sobre aquellas mismas ignotas materias. Muchas cosas hay que exceden los límites de nuestra mente. Ahora bien, todo conocimiento, por mínimo que sea, ha de adquirirlo el hombre fatalmente por vía de la razón.

No menos inadmisible es oponer la comprensión a la teoría económica. La comprensión histórica tiene por misión dilucidar aquellas cuestiones que las ciencias no históricas son incapaces de resolver satisfactoriamente. La comprensión jamás puede contradecir las doctrinas formuladas por estas otras disciplinas. Ha de limitarse, por un lado, a descubrir ante determinada acción las ideas que impulsaron a los actores, los fines perseguidos y los medios aplicados a su consecución y, por otro, a calibrar la respectiva importancia de los factores que intervienen en la aparición de cierto hecho, siempre y cuando las disciplinas no históricas sean incapaces de resolver la duda. La comprensión no autoriza a ningún historiador moderno a afirmar, por ejemplo, que alguna vez haya sido posible devolver la salud a las vacas enfermas mediante mágicos conjuros. Por lo mismo, tampoco le cabe ampararse en la comprensión para afirmar que en la antigua Roma o bajo el imperio de los incas determinadas leyes económicas no tenían vigencia.

El hombre no es infalible. Busca siempre la verdad, es decir, aspira a aprehender la realidad lo más perfectamente que las limitaciones de su mente y razón le permiten. El hombre nunca será omnisciente. Jamás podrá llegar a un convencimiento pleno de que su investigación se halla acertadamente orientada y de que son efectivamente ciertas las verdades que considera inconcusas. Lo más que al hombre

le cabe es revisar, con el máximo rigor, una y otra vez, el conjunto de sus tesis. Para el economista esto implica retrotraer todos los teoremas a su origen cierto e indiscutible, la categoría de la acción humana, comprobando, mediante el análisis más cuidadoso, cuantas sucesivas inferencias y conclusiones finalmente abocan al teorema en cuestión. En modo alguno se supone que este método excluya definitivamente el error. Ahora bien, de lo que no cabe dudar es de que es el más eficaz para evitarlo.

La praxeología —y por tanto también la economía— es una disciplina deductiva. Su valor lógico deriva de aquella base de la que parte en sus deducciones: la categoría de la acción. Ningún teorema económico que no esté sólidamente asido a dicha base a través de una inatacable cadena racional resulta científicamente admisible. Toda afirmación carente de esa ilación ha de estimarse arbitraria, hasta el punto de quedar flotando en el aire sin sustentación alguna. No es posible abordar ningún específico ámbito económico si no se le ensambla en una teoría general de la acción.

Las ciencias empíricas parten de hechos singulares y en sus estudios progresan de lo individualizado a lo general. La materia manejada les permite la especialización. El investigador puede concentrar su atención en sectores determinados, despreocupándose del conjunto. El economista jamás puede ser un especialista. Al abordar cualquier problema, ha de tener presente todo el sistema.

Los historiadores a menudo se equivocan a este respecto. Propenden a inventar los teoremas que mejor les convienen. Llegan incluso a olvidar que no se puede deducir ninguna relación causal del estudio de los fenómenos complejos. Vana es su pretensión de analizar la realidad sin apoyarse en lo que

ellos califican de ideas preconcebidas. En realidad, aplican sin darse cuenta doctrinas populares hace tiempo desenmascaradas como falaces y contradictorias.

11. Las limitaciones de los conceptos praxeológicos

Las categorías y conceptos praxeológicos han sido formulados para una mejor comprensión de la acción humana. Resultan contradictorios y carecen de sentido cuando se pretende aplicarlos en condiciones que no sean las típicas de la vida humana. El elemental antropomorfismo de las religiones primitivas repugna a la mente filosófica. Pero no menos torpe es la pretensión de ciertos filósofos de describir con rigor, acudiendo a conceptos praxeológicos, las personales virtudes de un ser absoluto, sin ninguna de las incapacidades y flaquezas típicas de la condición humana.

Los filósofos y los doctores de la Escolástica, al igual que los teístas y deístas de la Edad de la Razón, concebían un ser absoluto, perfecto, inmutable, omnipotente y omnisciente, el cual, sin embargo, planeaba y actuaba, señalándose fines a alcanzar y recurriendo a medios específicos para su consecución. En realidad, sólo actúa quien se halla en situación que conceptúa insatisfactoria; y reitera la acción sólo quien es incapaz de suprimir el propio malestar de una vez para siempre. Todo ser que actúa hállase descontento; luego no es omnipotente. Si estuviera plenamente satisfecho, no actuaría, y si fuera omnipotente, habría enteramente

suprimido, de golpe, la causa de su insatisfacción. El ente todopoderoso no tiene por qué elegir entre diferentes insatisfacciones. No se ve constreñido a contentarse, en cualquier caso, con el mal menor. La omnipotencia supone tener capacidad para hacerlo todo y gozar, por tanto, de plena felicidad, sin tener que atenerse a limitaciones de ninguna clase. Tal planteamiento, sin embargo, es incompatible con el concepto mismo de acción. Para un ser todopoderoso no existiría la categoría de fines ni la de medios. Su operar sería ajeno a las humanas percepciones, conceptos y comprensiones. Cualquier «medio» rendiríale servicios ilimitados; podría recurrir a cualquier «medio» para conseguir el fin deseado y aun alcanzar los objetivos propuestos sin servirse de medio alguno. Desborda nuestra limitada capacidad intelectual discurrir, hasta las últimas consecuencias lógicas, en tomo al concepto de omnipotencia. La mente tropieza en este terreno con paradojas insolubles. ¿Tendría ese ser omnipotente capacidad bastante para realizar algo que fuera inmune a su ulterior interferencia? Si no pudiera hacerlo, dejaría de ser omnipotente y, si no fuera capaz de variar dicha inmodificable obra, ya no sería todopoderoso.

¿Es acaso compatible la omnipotencia con la omnisciencia? La omnisciencia implica que todos los futuros acaecimientos han de producirse del modo inexorablemente preestablecido. No es lógicamente concebible que un ser omnisciente sea, al tiempo, omnipotente. Su incapacidad para variar ese predeterminado curso de los acontecimientos argüiría en contra de su omnipotencia.

La acción es un despliegue de potencia y control limitados. Es una manifestación del hombre, cuyo poder está restringido

por las limitaciones de su mente, por las exigencias fisiológicas de su cuerpo, por las realidades del medio en que opera y por la escasez de aquellos bienes de los que su bienestar depende. Vana es toda referencia a las imperfecciones y flaquezas del ser humano para describir la excelsitud de un ente absolutamente perfecto. Sucede que el propio concepto de perfección absoluta resulta, en sí mismo, contradictorio. Porque implica un estado definitivo e inmodificable. El más mínimo cambio vendría a desvirtuar la presupuesta perfección, provocando una situación más imperfecta; la mera posibilidad de mutación contradice la idea de absoluta perfección. Pero la ausencia de todo cambio —es decir, la absoluta inmutabilidad, rigidez e inmovilidad— implica la ausencia de vida. Vida y perfección son conceptos incompatibles entre sí; pero igualmente lo son los de perfección y muerte.

El ser vivo no es perfecto por cuanto cambia; pero el muerto tampoco es perfecto porque le falta la vida.

El lenguaje empleado por hombres que viven y actúan utiliza expresiones comparativas y superlativas al comparar situaciones más o menos satisfactorias. Lo absoluto, en cambio, no alude a estados mejores o peores; es más bien una noción límite; es indeterminable, impensable e inexpresable; una quimera. No hay felicidad plena, ni gentes perfectas, ni eterno bienestar. Pretender describir la vida de Jauja o las condiciones de la existencia angélica implica caer en insolubles contradicciones. Cualquier situación supone limitación e imperfección, esfuerzo por superar problemas; en definitiva, revela la existencia de descontento y malestar.

Cuando la filosofía dejó de interesarse por lo absoluto aparecieron los autores de utopías insistiendo en el sofisma.

Divagaban dichos escritores en torno a sociedades pobladas por hombres perfectos, regidas por gobernantes no menos angélicos, sin advertir que el Estado, es decir, el aparato social de compulsión y coerción, es una institución montada precisamente para hacer frente a la imperfección humana, domeñando, con penas aflictivas, a las minorías, al objeto de proteger a la mayoría contra las acciones que pudieran perjudicarla. Pero tratándose de hombres «perfectos», resultarían innecesarias tanto la fuerza como la intimidación. Los utópicos, sin embargo, prefirieron siempre desentenderse de la verdadera naturaleza humana y de las inmodificables circunstancias que informan la vida en este planeta. Godwin aseguraba que, abolida la propiedad privada, el hombre llegaría a ser inmortal[25]. Charles Fourier entreveía los océanos rebosantes de rica limonada en vez de agua salada[26]. Marx pasa enteramente por alto la escasez de los factores materiales de la producción. Trotsky llegó al extremo de proclamar que, en el paraíso proletario, «el hombre medio alcanzará el nivel intelectual de un Aristóteles, un Goethe o un Marx. Y por encima de estas cumbres surgirán nuevas alturas»[27].

La estabilización y la seguridad constituyen las populares quimeras del momento. De ellas nos ocuparemos más adelante.

CAPÍTULO III

LA ECONOMÍA Y LA REBELIÓN CONTRA LA RAZÓN

1. LA REBELIÓN CONTRA LA RAZÓN

Es cierto que a lo largo de la historia ha habido filósofos que han exagerado la capacidad de la razón. Creían que el hombre puede descubrir mediante el raciocinio las causas originarias de los eventos cósmicos y hasta los objetivos perseguidos por la causa primera creadora del universo y determinante de su evolución. Abordaban lo «Absoluto» con la misma tranquilidad con que contemplarían el funcionamiento de su reloj de bolsillo. Descubrían valores inconmovibles y eternos; proclamaban normas morales que todos los hombres habrían de respetar incondicionalmente.

Recordemos, en este sentido, a tantos creadores de utopías y sus imaginarios paraísos terrenales donde sólo la razón pura prevalecería. No advertían que aquellos *imperativos absolutos* y aquellas *verdades evidentes*, tan pomposamente proclamadas, no eran más que fantasías de sus propias

mentes. Se consideraban infalibles, abogando, con el máximo desenfado, por la intolerancia y la violenta supresión de heterodoxos y disidentes. Aspiraban a la dictadura, bien para sí, bien para gentes que fielmente ejecutarían sus planes. La doliente humanidad no podía salvarse más que si, sumisa, aceptaba las fórmulas por ellos recomendadas.

Recordemos a Hegel. Fue ciertamente un pensador profundo; sus escritos son un rico acervo de atractivas ideas. Pero siempre actuó bajo el error de suponer que el *Geist*, lo Absoluto, se manifestaba a través de sus palabras. Nada había demasiado arcano ni recóndito en el universo para la sagacidad de Hegel. Claro que se cuidaba siempre de emplear expresiones tan ambiguas que luego han podido ser interpretadas del modo más diverso. Los hegelianos de derechas entienden que sus teorías apoyan a la autocracia prusiana y a la iglesia teutona. Para los hegelianos de izquierdas, en cambio, el mismo ideario aboga por el ateísmo, el radicalismo revolucionario más intransigente y las doctrinas anarquistas.

No descuidemos, en el mismo sentido, a Augusto Comte. Estaba convencido de hallarse en posesión de la verdad; se consideraba perfectamente informado del futuro que la humanidad tenía reservado. Erigióse, pues, en supremo legislador. Pretendió prohibir los estudios astronómicos por considerarlos inútiles. Quiso reemplazar el cristianismo por una nueva religión e incluso arbitró una mujer que había de ocupar el puesto de la Virgen. A Comte se le pueden disculpar sus locuras, ya que era un verdadero demente en el más estricto sentido patológico del vocablo. Pero ¿cómo exonerar a sus seguidores?

Se podrían aducir innumerables ejemplos de este mismo

tipo. Tales desvarios, sin embargo, en modo alguno pueden esgrimirse para argumentar contra la razón, el racionalismo o la racionalidad. Porque estos errores no guardan ninguna relación con el problema específico que a este respecto interesa y que consiste en determinar si es o no la razón instrumento idóneo, y además el único, para alcanzar el máximo conocimiento que al hombre resulte posible conseguir. Nadie que celosa y abnegadamente haya buscado la verdad osó jamás afirmar que la razón y la investigación científica permiten despejar todas las incógnitas. Fue siempre consciente de la limitación de la mente humana. Sería ciertamente injusto responsabilizar a tales pensadores de la tosca filosofía de un Haeckel o de la intelectual frivolidad de las diversas escuelas materialistas.

Los racionalistas se han preocupado siempre de resaltar las insalvables barreras con que, al final, tanto el método apriorístico como la investigación empírica forzosamente han de tropezar[1]. Ni un David Hume, fundador de la economía política inglesa, ni los utilitaristas y pragmatistas americanos pueden, en justicia, ser acusados de haber pretendido exagerar la capacidad del hombre para alcanzar la verdad. A la filosofía de las dos últimas centurias pudiera, más bien, echársele en cara su proclividad al agnosticismo y escepticismo; pero nunca una desmedida confianza en el poder de la mente humana.

La rebelión contra la razón, típica actitud mental de nuestra era, no cabe achacarla a supuesta falta de modestia, cautela o autocrítica por parte de los estudiosos. Tampoco se puede atribuir a unos imaginarios fracasos de las modernas ciencias naturales, disciplinas éstas en continuo progreso. Nadie sería capaz de negar las asombrosas conquistas técnicas

y terapéuticas logradas por el hombre. La ciencia moderna no puede ser denigrada por incurrir en intuicionismo, misticismo o similares vicios. La rebelión contra la razón apunta, en verdad, a un objetivo distinto. Va contra la economía política; en el fondo, se despreocupa totalmente de las ciencias naturales. Fue una indeseada pero lógica consecuencia de la crítica contra la economía el que fuera preciso incluir en el ataque a tales disciplinas. Evidentemente, no se podía impugnar la razón en un solo campo científico sin cuestionarla en las restantes ramas del saber.

Esa tan insólita reacción fue provocada por los acontecimientos de mediados del siglo pasado. Los economistas habían demostrado la falta de fundamento de las fantasías de los socialistas utópicos. Las deficiencias de la ciencia económica clásica, no obstante, impedían demostrar plenamente la impracticabilidad del socialismo, si bien las ideas de aquellos investigadores bastaban ya para poner de manifiesto la vanidad de todos los programas socialistas. El comunismo estaba fuera de combate. No sabían sus partidarios cómo replicar a la implacable crítica que se les hacía, ni aducir argumento alguno en defensa propia. Parecía haber sonado la hora última de la doctrina.

Un solo camino de salvación quedaba franco. Era preciso difamar la lógica y la razón, suplantando el raciocinio por la intuición mística. Tal fue la empresa reservada a Marx. Amparándose en el misticismo dialéctico de Hegel, arrogóse tranquilamente la facultad de predecir el futuro. Hegel pretendía saber que el *Geist*, al crear el Universo, deseaba instaurar la monarquía prusiana de Federico Guillermo III. Pero Marx estaba aún mejor informado acerca de los planes del *Geist*. Había descubierto que la meta final de la evolución

histórica era alcanzar el milenio socialista. El socialismo llegaría fatalmente, «con la inexorabilidad de una ley de la naturaleza». Puesto que, según Hegel, toda fase posterior de la historia es, comparativamente a las anteriores, una etapa superior y mejor, no cabía duda que el socialismo, fase final y última de la evolución humana, habría de suponer, desde cualquier punto de vista, el colmo de las perfecciones. De donde la inutilidad de analizar detalladamente su futuro funcionamiento. La historia, a su debido tiempo, lo dispondría todo del modo mejor, sin necesidad alguna del concurso de los mortales.

Pero quedaba por superar el obstáculo principal, a saber, la inquebrantable dialéctica de los economistas. Y Marx encontró la solución. La razón humana —arguyó— es, por naturaleza, incapaz de hallar la verdad. La estructura lógica de la mente varía según las diferentes clases sociales. No existe una lógica universalmente válida. La mente normalmente sólo produce «ideologías»; es decir, con arreglo a la terminología marxista, conjuntos de ideas destinados a disimular y enmascarar los ruines intereses de la propia clase social del pensador. De ahí que la mentalidad «burguesa» no interese al proletariado, esa nueva clase social que abolirá las clases y convertirá la tierra en auténtico edén.

La lógica proletaria, en cambio, jamás puede ser tachada de lógica de clase. «Las ideas que la lógica proletaria engendra no son ideas partidistas, sino emanaciones de la más pura y estricta lógica»[2]. Es más, en virtud de un privilegio especial, la mente de ciertos escogidos burgueses no está manchada por el pecado original de su condición burguesa. Ni Marx, hijo de un pudiente abogado, casado con la hija de un *junker* prusiano, ni tampoco su colaborador Engels, rico fabricante

textil, jamás pensaron que también pudiera afectarles a ellos esa ley, atribuyéndose, por el contrario, pese a su indudable origen burgués, plena capacidad para descubrir la verdad absoluta.

Compete al historiador explicar cómo pudo ser que tan torpes ideas se difundieran. La labor del economista, sin embargo, es otra: analizar a fondo el polilogismo marxista, así como todos los demás tipos de polilogismo formados a semejanza de aquél y poner de manifiesto sus errores y contradicciones.

2. El aspecto lógico del polilogismo

El polilogismo marxista asegura que la estructura lógica de la mente varía según las distintas clases sociales. El polilogismo racista difiere del anterior tan sólo en que esa dispar estructura mental la atribuye a las distintas razas, proclamando que los miembros de cada una de ellas, independientemente de su filiación clasista, poseen la misma estructura lógica.

No es necesario entrar ahora en una crítica detallada de los conceptos de *clase social* y *raza* en el sentido en que estas doctrinas los utilizan. Tampoco es preciso preguntar al marxista cuándo y cómo el proletario que logra elevarse a la condición de burgués pierde su originaria mentalidad proletaria para adquirir la burguesa. Huelga igualmente interrogar al racista acerca del tipo de estructura lógica que

pueda tener una persona cuya estirpe racial no sea pura. Hay objeciones mucho más graves que oponer al polilogismo.

Lo más a que llegaron tanto los marxistas como los racistas y los defensores de cualquier tipo de polilogismo fue simplemente a asegurar que la estructura lógica de la mente difiere según sea la clase, la raza o la nación del sujeto. Pero nunca les interesó precisar concretamente en qué difiere la lógica proletaria de la burguesa; la de las razas arias de las que no lo son: la alemana de la francesa o inglesa. Para el marxista, la teoría ricardiana de los costes comparativos es falsa porque su autor era burgués. Los racistas arios, en cambio, la condenan sobre la base de que Ricardo era judío. Los nacionalistas alemanes, en fin, la critican por la condición británica del autor. Hubo profesores teutones que recurrieron a los tres argumentos a la vez en su deseo de invalidar las enseñanzas ricardianas. Ahora bien, una doctrina no puede ser rechazada en bloque simplemente por el origen de quien la expone. Quien tal pretende debe, indudablemente, comenzar por exponer una teoría lógica distinta de la del autor criticado, al objeto de que, una vez ambas contrastadas, quede demostrado que la impugnada llega a conclusiones que, si bien resultan correctas para la lógica de su patrocinador, no lo son, en cambio, para la lógica proletaria, aria o alemana, detallando seguidamente las consecuencias que llevaría aparejadas el sustituir aquellas torpes inferencias por esas segundas más correctas. Pero ningún polilogista, según a todos consta, ha querido ni podido argumentar así.

Por otra parte, es innegable que con frecuencia existen serias disparidades de criterio sobre cuestiones de la mayor trascendencia entre gentes que pertenecen a una misma clase, raza o nación. Hay alemanes —decían los nazis— que, por

desgracia, no piensan de modo verdaderamente germano. Pues bien, admitida la posibilidad de que hay alemanes que no razonan según deberían por su sangre, es decir, personas que razonan con arreglo a una lógica no germana, se plantea el problema de determinar quién será competente para resolver qué ideas deben estimarse auténticamente germanas y cuáles no. Aseguraba el ya fallecido profesor Franz Oppenheimer que «yerra a menudo el individuo por perseguir sus propios intereses; la clase, en cambio, a la larga, no se equivoca nunca»[3]. De esta afirmación podría deducirse la infalibilidad del voto mayoritario. Los nazis, sin embargo, eran los primeros en rechazar el veredicto democrático por considerarlo manifiestamente antigermano. Los marxistas aparentan someterse al voto de la mayoría[4]. Pero a la hora de la verdad se inclinan invariablemente por el gobierno minoritario, siempre y cuando sea el partido quien vaya a detentar el poder. Recuérdese, en este sentido, cuán violentamente disolvió Lenin la Asamblea Constituyente rusa —elegida bajo los auspicios de su propio gobierno mediante sufragio universal de hombres y mujeres— porque tan sólo un 20 por 100 de sus miembros era bolchevique.

Los defensores del polilogismo, para ser consecuentes, deberían sostener que, si el sujeto es miembro de la clase, nación o raza correcta, las ideas que emita han de resultar invariablemente rectas y procedentes. La consecuencia lógica, sin embargo, no es virtud que suela brillar entre ellos. Los marxistas, por ejemplo, califican de «pensador proletario» a quienquiera defienda sus doctrinas. Quien se oponga a las mismas, en cambio, es inmediatamente tachado de enemigo de la clase o de traidor social. Hitler, al menos, era más franco cuando simplemente recomendaba enunciar al pueblo un

programa *genuinamente germánico* y, con tal contraste, determinar quiénes eran auténticos arios y quiénes vil canalla, según coincidiesen o no con el plan trazado[5]. Es decir, un individuo cetrino, cuyos rasgos corporales en modo alguno coincidían con los rubios prototipos de la «raza de los señores», se presentaba como el único ser capaz de descubrir qué doctrinas eran adecuadas a la mente germana, exigiendo el ostracismo de la patria alemana para cuantos no aceptaran tales ideas, cualquiera que fuera su morfología fisiológica. Con esto basta para demostrar la falta de fundamento de toda la doctrina.

3. LOS ASPECTOS PRAXEOLÓGICOS DEL POLILOGISMO

Por ideología el marxista entiende una doctrina que, si bien resulta incorrecta analizada a la luz de la auténtica lógica proletaria, beneficia los egoístas intereses de la clase que la formula. Es objetivamente errónea, si bien favorece los intereses clasistas del expositor precisamente en razón de su error. Son numerosos los marxistas que creen haber demostrado su tesis simplemente destacando que el hombre no busca el saber *per se*. Al investigador —dicen— lo que de verdad le interesa es el éxito y la fortuna. Las teorías se formulan invariablemente pensando en la aplicación práctica de las mismas. Es falso cuanto se predica de una ciencia supuestamente pura, así como cuanto se habla de la desinteresada aspiración a la verdad.

Admitamos, aunque sólo sea a efectos dialécticos, que la búsqueda de la verdad viene inexorablemente guiada por consideraciones de orden material, por el deseo de conquistar concretos y específicos objetivos. Pues bien, ni aun entonces resulta comprensible cómo puede una teoría «ideológica» —es decir, falsa— provocar mejores efectos que otra teoría «más correcta». Cuando un ideario, aplicado en la práctica, provoca los efectos previstos, la gente proclama invariablemente su corrección. No tiene sentido afirmar que una tesis correcta, pese a tal condición, pueda ser menos fecunda que otra errónea.

El hombre emplea armas de fuego. Precisamente para servirse mejor de ellas investigó y formuló la balística. Ahora bien, los estudiosos de referencia, por cuanto aspiraban a incrementar la capacidad cinegética y homicida del hombre, procuraron formular una balística correcta. De nada hubiérales servido una balística meramente *ideológica*.

Para los marxistas es «orgullosa y vana pretensión» la postura de aquellos investigadores que proclaman su desinteresado amor a la ciencia. Si Maxwell investigó concienzudamente la teoría de las ondas electromagnéticas, ello fue sólo —dicen— a causa del interés que los hombres de negocios tenían por explotar la telegrafía sin hilos[6]. Ahora bien, aun concediendo que fuera cierta esta motivación, en nada queda aclarado el problema de las ideologías que venimos examinando. La cuestión que en verdad interesa estriba en determinar si aquel supuesto afán de la industria del siglo XIX por la telegrafía sin hilos, que fue ensalzada como la «piedra filosofal y el elixir de juventud»[7], indujo a Maxwell a formular una teoría exacta acerca del tema o si le hizo, por el contrario, arbitrar una superestructura ideológica

acomodada a los egoístas intereses de la burguesía. Como es bien sabido, no fue tan sólo el deseo de combatir las enfermedades contagiosas, sino también el interés de los fabricantes de vinos y quesos por perfeccionar sus métodos de producción, lo que impulsó a los biólogos hacia la investigación bacteriológica. Los resultados que lograron no pueden, sin embargo, ser calificados de *ideológicos* en el sentido marxista del término.

Lo que Marx pretendió mediante la doctrina de las ideologías fue socavar el enorme prestigio de la economía. Con toda claridad advertía su incapacidad para refutar las graves objeciones opuestas por los economistas a la admisibilidad de los programas socialistas. La verdad es que el sistema teórico de la economía clásica inglesa le tenía de tal modo fascinado que lo consideraba lógicamente inatacable. O no tuvo ni noticia de las graves dudas que la teoría clásica del valor suscitaba en las mentes más preparadas o, si llegaron a sus oídos, fue incapaz de apreciar la trascendencia de estos problemas. El pensamiento económico de Marx no es más que pobre y mutilada versión de la economía ricardiana. Cuando Jevons y Menger abrían una nueva era del pensamiento económico, la actividad de Marx como escritor había ya concluido; el primer volumen de *Das Kapital* había visto la luz varios años antes. Ante la aparición de la teoría del valor marginal, Marx se limitó a demorar la publicación de los siguientes volúmenes, que sólo fueron editados después de su muerte.

La doctrina de las ideologías apunta, única y exclusivamente, contra la economía y la filosofía del utilitarismo. Marx no quería sino demoler la autoridad de esa ciencia económica cuyas enseñanzas no podía refutar de

modo lógico y razonado. Si dio a la doctrina investidura de norma universal, válida en cualquier fase histórica de las clases sociales, ello fue exclusivamente porque un principio que sólo es aplicable a un determinado hecho histórico no puede considerarse como auténtica ley. De ahí que no quisiera Marx tampoco restringir la validez de su ideario al terreno económico, prefiriendo por el contrario proclamar que el mismo resulta aplicable a cualquier rama del saber.

Doble era el servicio que la economía, en opinión de Marx, había rendido a la burguesía. Desde un principio se había servido ésta de la ciencia económica para triunfar sobre el feudalismo y el despotismo real; y, conseguido esto, los burgueses pretendían seguir apoyándose en ella para sojuzgar a la nueva clase proletaria que surgía. La economía era un manto que servía para encubrir la explotación capitalista con una aparente justificación de orden racional y moral. Permitió, en definitiva —empleando un concepto posterior a Marx—, *racionalizar* las pretensiones de los capitalistas[8]. Subconscientemente avergonzados éstos de su vil codicia, en el deseo de evitar el rechazo social, obligaron a sus sicofantes, los economistas, a formular teorías que les rehabilitaran ante las gentes honradas.

El deseo de racionalizar las propias pretensiones proporciona una descripción psicológica de los incentivos que impulsan a una determinada persona o a un cierto grupo a formular teoremas o teorías. Tal explicación, sin embargo, nada nos aclara acerca de la validez o invalidez de la tesis formulada. Constatada la inadmisibilidad de la teoría en cuestión, la idea de racionalización es una interpretación psicológica de las causas que inducen al error a sus autores. A nada conduce, en cambio, esgrimir ese afán racionalizador si

la doctrina de que se trata es justa y procedente. Aunque admitiéramos, a efectos dialécticos, que los economistas, en sus investigaciones, subconscientemente no pretendían más que justificar las inicuas pretensiones de los capitalistas, no nos sería lícito concluir que con ello había quedado demostrada la forzosa e invariable falsedad de sus teorías. Demostrar el error de una doctrina exige necesariamente refutarla mediante el razonamiento discursivo y arbitrar otra mejor que la sustituya. Al enfrentarnos con el teorema del cuadrado de la hipotenusa o con la teoría de los costes comparativos, para nada nos interesan los motivos psicológicos que posiblemente impulsaran a Pitágoras o a Ricardo a formular tales ideas; es un detalle que, en todo caso, podrá interesar a historiadores y a biógrafos. A la ciencia lo que le preocupa es determinar si los supuestos en cuestión resisten o no la prueba del análisis lógico. Los antecedentes sociales o raciales de sus autores no interesan en absoluto.

Cierto es que la gente, cuando quiere justificar sus egoístas intereses, apela a doctrinas más o menos generalmente aceptadas por la opinión pública. Además, los hombres tienden a ingeniar y propagar doctrinas que consideran pueden servir a sus propios intereses. Ahora bien, lo que con ello no se aclara es por qué tales doctrinas, favorables a determinada minoría, pero contrarias al interés de la gran mayoría, son, sin embargo, aceptadas por la opinión pública. Aun conviniendo que esas doctrinas sean producto de la «falsa conciencia» que obliga al hombre, sin que él mismo se dé cuenta, a razonar del modo en que mejor sean servidos los intereses de su clase, o aun cuando admitamos que sean una deliberada distorsión de la verdad, lo cierto es que al pretender implantarlas habrán de tropezar invariablemente

con las ideologías de las demás clases sociales. Y así surge la lucha abierta entre opiniones contrarias. Los marxistas atribuyen la victoria o la derrota en tales luchas a la intervención de la providencia histórica. El *Geist*, es decir, el primero y mítico motor que todo lo impulsa, sigue un plan definido y predeterminado. Etapa tras etapa va paulatinamente guiando a la humanidad hasta conducirla finalmente a la bienaventuranza del socialismo. Cada una de esas etapas intermedias viene determinada por los conocimientos técnicos del momento; las demás circunstancias de la época constituyen simplemente la obligada superestructura ideológica del estado de la tecnología. El *Geist* va induciendo al hombre a concebir y plasmar los progresos técnicos apropiados al estadio que esté atravesando. Las demás realidades son meras consecuencias del progreso técnico alcanzado. El taller manual engendró la sociedad feudal; la máquina de vapor, en cambio, dio lugar al capitalismo[9]. La voluntad y la razón desempeñan un papel puramente auxiliar en estos cambios. La inexorable ley de la evolución histórica impele al hombre —sin preocuparse para nada de su voluntad— a pensar y comportarse de la forma que mejor corresponda a la base material de la época. Se engaña la gente cuando cree ser libre y capaz de optar entre unas y otras ideas, entre la verdad y el error. El hombre, por sí, no piensa; es la providencia histórica la que utiliza los idearios humanos para manifestarse ella.

Se trata de una doctrina puramente mística, apoyada tan sólo en la conocida dialéctica hegeliana: la propiedad capitalista es la primera negación de la propiedad individual; por lo que originará, con la inexorabilidad de una ley de la naturaleza, su propia negación, dando entonces paso a la

propiedad pública de los medios de producción[10]. Pero una teoría mística, basada tan sólo en la intuición, no puede liberarse de esa condición por el hecho de apoyarse en otra doctrina de misticismo no menor. No nos aclara por qué el individuo tiene inexorablemente que formular ideologías concordes con los intereses de su clase social. Admitamos, en gracia al argumento, que todas las doctrinas que el sujeto ingenia tienden invariablemente a favorecer sus intereses personales. Pero ¿es que el interés individual coincide siempre con el de la clase? El mismo Marx reconoce abiertamente que encuadrar en una clase social y en un partido político al proletariado exige previamente vencer la competencia que entre sí se hacen los propios trabajadores[11]. Es evidente que se plantea un insoluble conflicto de intereses entre los trabajadores que cobran los altos salarios impuestos por la presión sindical y aquellos otros hermanos suyos condenados al paro forzoso en razón a que esos elevados salarios mantenidos coactivamente impiden que la demanda coincida con la oferta de trabajo. Igualmente antagónicos son los intereses de los trabajadores de los países relativamente superpoblados y los de los países poco poblados en lo atinente a las barreras migratorias. La afirmación según la cual a todo el proletariado le conviene la sustitución del capitalismo por el socialismo no es más que un arbitrario postulado que Marx y los restantes autores socialistas proclaman intuitivamente, pero que jamás prueban de manera convincente. En modo alguno puede considerarse demostrada su fundamentación simplemente alegando que la idea socialista ha sido arbitrada por la mente proletaria y, en consecuencia, que tal filosofía ha de beneficiar necesariamente los intereses de todo el proletariado como tal clase en general.

Una interpretación popular de las vicisitudes de la política referente al comercio exterior británico, basada en las ideas de Sismondi, Frederick List, Marx y la Escuela Histórica alemana, es la siguiente. Durante la segunda mitad del siglo XVIII y la mayor parte del siglo XIX convenía a los intereses clasistas de la burguesía inglesa la política librecambista. Los economistas ingleses, consiguientemente, formularon sus conocidas teorías en defensa del libre comercio. En ellas se apoyaron los empresarios para organizar movimientos populares que, finalmente, consiguieron la abolición de las tarifas proteccionistas. Posteriormente cambiaron las circunstancias; la burguesía inglesa no podía ya resistir la competencia extranjera; su supervivencia exigía la inmediata implantación de barreras protectoras. Los economistas entonces reemplazaron la ya anticuada ideología librecambista por la teoría contraria y Gran Bretaña volvió al proteccionismo.

El primer error de esta exposición es suponer que la «burguesía» es una clase homogénea compuesta por gentes de coincidentes intereses personales. Los empresarios no tienen más remedio que acomodarse a las circunstancias institucionales bajo las cuales operan. Ni la existencia ni la ausencia de tarifas puede, a la larga, favorecer ni perjudicar al empresario y al capitalista. Cualesquiera que sean las circunstancias del mercado, el empresario tenderá siempre a producir aquellos bienes de los que piensa derivar la máxima ganancia. Son sólo los *cambios* en las instituciones del país los que, a corto plazo, le favorecen o perjudican. Ahora bien, tales mutaciones jamás pueden afectar igualmente a los diversos sectores y empresas. Una misma disposición puede favorecer a unos y perjudicar a otros. Cada empresario tan sólo se

interesa por unas pocas partidas del arancel. Y aun ni siquiera con respecto a esos limitados epígrafes resultan coincidentes los intereses de los diversos grupos y entidades.

Los privilegios que el estado otorga pueden, ciertamente, favorecer los intereses de determinadas empresas y establecimientos. Ahora bien, si tales privilegios se conceden igualmente a todas las demás instalaciones, entonces cada empresario pierde, por un lado —no sólo como consumidor, sino también como adquirente de materias primas, productos semiacabados, máquinas y equipo en general—, lo mismo que, por el otro, puede ganar. El mezquino interés personal tal vez induzca a determinados sujetos a reclamar protección para sus propias industrias. Pero lo que indudablemente tales personas nunca harán es pedir privilegios para todas las empresas, a no ser que esperen verse favorecidos en mayor grado que los demás.

Los industriales británicos, desde el punto de vista de sus apetencias clasistas, no tenían mayor interés que el resto de los ciudadanos ingleses en la abolición de las célebres *leyes del trigo*. Los terratenientes se oponían a la derogación de tales normas proteccionistas, ya que la baja del precio de los productos agrícolas reducía la renta de sus tierras. El que los intereses de toda la clase empresarial puedan resultar coincidentes sólo es concebible admitiendo la desde hace tiempo descartada *ley de bronce* de los salarios o de aquella otra doctrina, no menos periclitada, según la cual el beneficio empresarial deriva de la explotación de los trabajadores.

Tan pronto como se implanta la división del trabajo, cualquier mutación, de un modo u otro, forzosamente ha de influir sobre los inmediatos intereses de numerosos sectores. De ahí que resulte fácil vilipendiar toda reforma tachándola

de máscara «ideológica», encubridora del vil interés de determinado grupo. Son muchos los escritores contemporáneos exclusivamente entregados a tal entretenimiento. No fue, desde luego, Marx el inventor de un juego de antiguo conocido. En este sentido recordemos el afán de algunos escritores del siglo XVIII por presentar los credos religiosos como fraudulentos engaños de los sacerdotes ansiosos de poder y riqueza para sí y para los explotadores, sus aliados. Los marxistas, más tarde, insistieron en el tema, asegurando que la religión es el «opio del pueblo»[12]. Quienes aceptan tales explicaciones jamás piensan que si hay personas que egoísticamente se interesan por cierta cosa, siempre habrá otras que no menos egoísticamente propugnen lo contrario. Proclamar que determinado acontecimiento sucedió porque favorecía a un cierto grupo en modo alguno basta para explicar su aparición. Es necesario aclarar, además, por qué el resto de la población perjudicada en sus intereses fue incapaz de frustrar las apetencias de aquéllos a quienes tal evento favorecía.

Toda empresa o sector mercantil de momento aumenta su beneficio al incrementar las ventas. Bajo el mercado, sin embargo, a la larga, tienden a igualarse las ganancias en todas las ramas de la producción. Ello es fácilmente comprensible, pues si la demanda de determinados productos aumenta, provocando un incremento del beneficio, el capital afluye al sector en cuestión, viniendo la competencia mercantil a cercenar aquellas elevadas rentabilidades. La venta de artículos nocivos no es más lucrativa que la de productos saludables. Lo que sucede es que, cuando la producción de determinadas mercancías se declara ilegal y quienes con ellas comercian quedan expuestos a persecuciones, multas y

pérdidas de libertad, los beneficios brutos deben incrementarse en cuantía suficiente para compensar esos riesgos supletorios. Pero esto en nada influye sobre la cuantía del beneficio percibido.

Los ricos, los propietarios de las instalaciones fabriles, no tienen especial interés en mantener la libre competencia. Quieren que no se les confisquen o expropien sus fortunas; pero, en lo que atañe a los derechos que ya tienen adquiridos, más bien les conviene la implantación de medidas que les protejan de la competencia de otros potenciales empresarios. Quienes propugnan la libre competencia y la libertad de empresa en modo alguno están defendiendo a los hoy ricos y opulentos; lo que realmente pretenden es franquear la entrada a individuos actualmente desconocidos y humildes —los empresarios del mañana— gracias a cuya habilidad e ingenio se elevará el nivel de vida de las masas; no desean sino provocar la mayor prosperidad y el máximo desarrollo económico; forman, sin lugar a dudas, la vanguardia del progreso.

Las doctrinas librecambistas se impusieron en el siglo XIX porque las respaldaban las teorías de los economistas clásicos. El prestigio de éstas era tal que nadie, ni siquiera aquellos cuyos intereses clasistas más se perjudicaban, pudieron impedir que calaran en la opinión pública y se plasmaran en disposiciones legales. Son las ideas las que hacen la historia, no la historia la que engendra las ideas.

Es inútil discutir con místicos y videntes. Basan éstos sus afirmaciones en la intuición y jamás están dispuestos a someter sus posiciones a la dura prueba del análisis racional. Aseguran los marxistas que una voz interior les informa de los planes de la historia. Hay, en cambio, quienes no logran

esa comunión con el alma histórica, lo cual demostraría que tales gentes no pertenecen al grupo de los elegidos. Siendo ello así, sería gran insolencia el que esas personas, espiritualmente ciegas y sordas, pretendieran contradecir a los iluminados. Más les valiera retirarse a tiempo y silenciar sus bocas.

La ciencia, sin embargo, no tiene más remedio que razonar, aunque nunca logre convencer a quienes no admiten la preeminente función del raciocinio. Pese a todo, nunca debe el científico dejar de resaltar que no se puede recurrir a la intuición para decidir, entre varias doctrinas antagónicas, cuáles sean ciertas y cuáles erróneas. Prevalecen actualmente en el mundo, además del marxismo, otras muchas teorías. No es, desde luego, aquélla la única «ideología» activa. La implantación de esas otras doctrinas, según los marxistas, perjudicaría gravemente los intereses de la mayoría. Pero lo cierto es que los partidarios de tales doctrinas proclaman exactamente lo mismo que el marxismo.

Los marxistas consideran errónea toda doctrina cuyo autor no sea de origen proletario. Ahora bien, ¿quién merece el calificativo de proletario? No era ciertamente proletaria la sangre del doctor Marx, ni la de Engels, industrial y «explotador», ni la de Lenin, vástago de noble ascendencia rusa. Hitler y Mussolini, en cambio, sí eran auténticos proletarios; ambos conocieron bien la pobreza en su juventud. Las luchas entre bolcheviques y mencheviques, o entre Stalin y Trotsky, no pueden, ciertamente, ser presentadas como conflictos de clase. Al contrario, eran pugnas entre fanáticas facciones que mutuamente se insultaban, tachándose de abominables traidores a la clase y al partido.

La filosofía de los marxistas consiste esencialmente en proclamar: tenemos razón por ser los portavoces de la naciente clase proletaria; la argumentación lógica jamás podrá invalidar nuestros asertos, pues a través de ellos se manifiesta aquella fuerza suprema que determina el destino de la humanidad: nuestros adversarios, en cambio, yerran gravemente al carecer de esa intuición que a nosotros nos ilumina, y la verdad es que, en el fondo, no tienen culpa; carecen, pura y simplemente, de la genuina lógica proletaria, resultando fáciles víctimas de las ideologías; los insondables imperativos de la historia nos darán la victoria, mientras hundirán en el desastre a nuestros oponentes. No tardará en producirse nuestro triunfo definitivo.

4. El polilogismo racial

El polilogismo marxista no es más que un mero arbitrio urdido a la desesperada para apuntalar las insostenibles doctrinas socialistas. Al pedir que la intuición reemplace a la razón, el marxismo simplemente apela al alma supersticiosa de la masa. El polilogismo marxista y su derivado, la llamada «sociología del conocimiento», vienen así a situarse en posición de antagonismo irreconciliable frente a la ciencia y al raciocinio.

No sucede lo mismo con el polilogismo de los racistas. Este tipo de polilogismo es consecuencia de ciertas tendencias del moderno empirismo, tendencias que, si bien son a todas luces

erróneas, se hallan hoy en día muy de moda. Nadie pretende negar la división de la humanidad en razas; en efecto, se distinguen las unas de las otras por la disparidad de los rasgos corporales de sus componentes. Para los partidarios del materialismo filosófico, los pensamientos no son más que una secreción del cerebro, como la bilis lo es de la vesícula. Siendo ello así, la consistencia lógica vedaría a tales pensadores rechazar de antemano la hipótesis de que los pensamientos segregados por las diversas mentes pudieran diferir esencialmente según fuera la raza del pensador. Porque el que la ciencia no haya hallado todavía diferencias anatómicas entre las células cerebrales de las distintas gentes no debiera bastarnos para rechazar, sin más, su posible disparidad lógica. Tal vez los investigadores lleguen un día a descubrir peculiaridades anatómicas, hoy por hoy no apreciadas, que diferenciarían la mente del blanco de la del negro.

Algunos etnólogos afirman que no se debe hablar de civilizaciones superiores e inferiores, ni considerar atrasadas a determinadas razas. Ciertas culturas, desde luego, son diferentes de la occidental que las naciones de estirpe caucásica han elaborado. Pero esa diferencia en modo alguno debe inducirnos a considerar a aquéllas inferiores. Cada raza tiene su mentalidad típica. Es ilusorio pretender ponderar una civilización utilizando módulos propios de otras gentes. Para Occidente, la china es una civilización anquilosada y de bárbaro primitivismo la de Nueva Guinea. Los chinos y los indígenas de esta última, no obstante, desdeñan nuestra civilización tanto como nosotros podemos despreciar la suya. Estamos ante puros juicios de valor, arbitrarios por fuerza siempre. La estructura de aquellos pueblos es distinta de la nuestra. Han creado civilizaciones que convienen a su

mentalidad, lo mismo que la civilización occidental concuerda con la nuestra. Cuanto nosotros consideramos progreso puede ser para ellos todo lo contrario. Contemplado a través de su lógica, el sistema que han establecido permite mejor que el nuestro, supuestamente progresivo, que prosperen ciertas instituciones típicamente suyas.

Tienen razón tales etnólogos cuando aseguran no ser incumbencia del historiador —y el etnólogo, a fin de cuentas, es un historiador— formular juicios de valor. Sin embargo, se equivocan cuando suponen que las razas en cuestión han perseguido objetivos distintos de los que el hombre blanco, por su lado, pretendió siempre alcanzar. Los asiáticos y los africanos, al igual que los europeos, han luchado por sobrevivir, sirviéndose, al efecto, de la razón como arma fundamental. Han querido acabar con los animales feroces y con las sutiles enfermedades; han hecho frente al hambre y han deseado incrementar la productividad del trabajo. En la consecución de tales metas, sus logros son, sin embargo, muy inferiores a los de los blancos. Buena prueba de ello es el afán con que reclaman todos los adelantos occidentales. Sólo si los mongoles o los africanos, al ser víctimas de penosa dolencia, renunciaran a los servicios del médico europeo, sobre la base de que sus opiniones y su mentalidad les hacen preferir el sufrimiento al alivio, tendrían razón los investigadores a que nos venimos refiriendo. El *mahattma* Gandhi echó por la borda todos sus principios filosóficos cuando ingresó en una moderna clínica para ser operado de apendicitis.

Los pieles rojas americanos desconocían la rueda. Los habitantes de los Alpes jamás pensaron en calzarse unos esquís que hubieran hecho notablemente más grata su dura existencia. Ahora bien, no soportaban estos inconvenientes

porque su mentalidad fuera distinta de la de aquellas otras gentes que mucho antes conocieron la rueda y el esquí; se trataba más bien de graves fallos, aun contemplados desde el personal punto de vista de los propios indios o de los habitantes de los Alpes.

Estas reflexiones se refieren exclusivamente a la motivación de concretas y específicas acciones, no al problema realmente trascendente de si es o no distinta la estructura mental de las diferentes razas. Pero eso es lo que los racistas pregonan[13].

Nos remitimos aquí a cuanto en anteriores capítulos se dijo acerca de la estructura lógica de la mente y de los principios categóricos en que se basan el pensamiento y la acción. Unas pocas observaciones más bastarán para demostrar definitivamente la inanidad del polilogismo racista y de todos los demás tipos de polilogismo.

Las categorías del pensamiento y de la acción humana no son ni arbitrarios productos de la mente ni meros convencionalismos. No llevan una vida propia externa al universo y ajena al curso de los eventos cósmicos. Son, por el contrario, realidades biológicas que desempeñan una función tanto en la vida como en la realidad. Son herramientas que el hombre emplea en su lucha por la existencia, en su afán por acomodarse lo mejor posible a las realidades del universo y de evitar el sufrimiento hasta donde se pueda. Concuerdan dichas categorías con las condiciones del mundo externo y retratan las circunstancias que presenta la realidad. Desempeñan una determinada función y, en tal sentido, resultan efectivas y válidas.

De ahí que sea a todas luces inexacto afirmar que el conocimiento apriorístico y el razonamiento puro no pueden proporcionamos ilustración alguna acerca de la efectiva

realidad y estructura del universo. Las reacciones lógicas fundamentales y las categorías del pensamiento y de la acción constituyen las fuentes primarias de todo conocimiento humano. Concuerdan con la estructura de la realidad; advierten a la mente humana de tal estructura y, en tal sentido, constituyen para el hombre hechos ontológicos básicos[14]. Nada sabemos acerca de cómo una inteligencia sobrehumana pensaría y comprendería. En el hombre toda cognición está condicionada por la estructura lógica de su mente, quedando aquélla implícita en ésta. Así lo demuestran los éxitos alcanzados por las ciencias empíricas, o sea, la aplicación práctica de tales disciplinas. Dentro de aquellos límites en que la acción humana es capaz de lograr los fines que se propone, es obligado rechazar todo agnosticismo.

De haber existido razas de estructura lógica diferente a la nuestra, no habrían podido recurrir a la razón como herramienta en la lucha por la existencia. Para sobrevivir habrían tenido que confiar exclusivamente en sus reacciones instintivas. La selección natural habría suprimido a cuantos individuos pretendieran recurrir al raciocinio, prosperando únicamente aquéllos que no fiaran más que en el instinto. Ello implica que habrían sobrevivido sólo los ejemplares de las razas en cuestión cuyo nivel mental no fuera superior al de los animales.

Los investigadores occidentales han reunido cuantiosa información tanto de las refinadas civilizaciones de la China y la India como de las primitivas civilizaciones aborígenes de Asia, América, Australia y África. Se puede asegurar que sabemos de tales razas cuanto merece ser conocido. Pero ningún polilogista ha pretendido jamás utilizar dichos datos para demostrar la supuesta disparidad lógica de estos pueblos

y civilizaciones.

5. Polilogismo y comprensión

Hay, no obstante, marxistas y racistas dispuestos a interpretar de otro modo las bases epistemológicas de sus propios idearios. En tal sentido, proclaman que la estructura lógica de la mente es uniforme en todas las razas, naciones y clases. El marxismo o el racismo jamás pretendieron —dicen— negar un hecho tan indiscutible. Lo que ellos sostienen es que tanto la comprensión histórica como los juicios de valor y la apreciación estética dependen de los antecedentes personales de cada uno. Evidentemente, esta nueva presentación no concuerda con lo que sobre el tema escribieron los defensores del polilogismo. Ello no obstante, conviene examinar el punto de vista en cuestión a título de doctrina propia e independiente.

No es necesario proclamar una vez más que los juicios de valor, así como los objetivos que el hombre pueda perseguir, dependen de las peculiares circunstancias físicas y la personal disposición de cada uno[15]. Ahora bien, ello en modo alguno implica que la herencia racial o la filiación clasista predeterminen fatalmente los juicios de valor o los fines apetecidos. Las discrepancias de opinión que se dan entre los hombres en cuanto a su respectivo modo de apreciar la realidad y de valorar las normas de conducta individual en modo alguno coinciden con las diferentes razas, naciones o

clases.

Sería difícil hallar una mayor disparidad valorativa que la que se aprecia entre el asceta y la persona ansiosa de gozar alegremente de la vida. Un abismo separa al hombre o a la mujer de condición verdaderamente religiosa de todo el resto de los mortales. Ahora bien, personas pertenecientes a las razas, naciones, clases y castas más diversas han abrazado el ideal religioso. Mientras algunas descendían de reyes y ricos nobles, otras habían nacido en la más humilde pobreza. San Francisco y Santa Clara y sus primeros fervorosos seguidores nacieron todos en Italia, pese a que sus paisanos, tanto entonces como ahora, jamás se distinguieron por rehuir los placeres sensuales. Anglosajón fue el puritanismo, al igual que la desenfrenada lascivia de los reinados de los Tudor, Estuardo y Hannover. El principal defensor del ascetismo en el siglo XIX fue el conde León Tolstoi, acaudalado miembro de la libertina aristocracia rusa. Y Tolstoi consideró siempre la *Sonata a Kreutzer*, de Beethoven, obra maestra del hijo de unos padres extremadamente pobres, como la más fidedigna representación de ese mundo que él con tanto ardor condenaba.

Lo mismo ocurre con las valoraciones estéticas. Todas las razas y naciones han hecho arte clásico y también arte romántico. Los marxistas, pese a cuanto proclama una interesada propaganda, no han creado ni un arte ni una literatura específicamente proletarios. Los escritores, pintores y músicos «proletarios» ni han creado nuevos estilos ni han descubierto nuevos valores estéticos; tan sólo se diferencian de los «no proletarios» por su tendencia a considerar «burgués» cuanto detestan, reservando en cambio el calificativo de «proletario» para cuanto les agrada.

La comprensión histórica, tanto en el caso del historiador profesional como en el del hombre que actúa, refleja invariablemente la personalidad del interesado[16]. Ahora bien, el historiador, al igual que el político, si son gentes competentes y avisadas, cuidarán de que no les ciegue el partidismo cuando desean captar la verdad. El que califiquen cierta circunstancia de beneficiosa o de perjudicial carece de importancia. Ninguna ventaja personal puede derivar de exagerar o minimizar la respectiva relevancia de los diversos factores intervinientes. Sólo la torpeza de algunos pseudohistoriadores puede hacerles creer que sirven mejor a su causa falseando los hechos. Las biografías de Napoleón I y Napoleón III, de Bismarck, Marx, Gladstone y Disraeli, las personalidades más discutidas del siglo pasado, difieren ampliamente entre sí en lo que respecta a juicios de valor; pero coinciden ampliamente en lo que atañe al papel histórico que dichos personajes desempeñaron.

Otro tanto ocurre al político. ¿Qué gana el partidario del protestantismo con ignorar el vigor y el prestigio del catolicismo o el liberal al menospreciar la fuerza del socialismo? Para triunfar, el hombre público ha de contemplar las cosas tal como realmente son; quien vive de fantasías fracasa sin remedio. Los juicios de relevancia difieren de los valorativos en que aquéllos aspiran a ponderar circunstancias que no dependen del criterio subjetivo del actor. Ahora bien, como igualmente los matiza la personalidad del sujeto, no puede haber acuerdo unánime en tomo a ellos. Pero de nuevo surge la interrogante: ¿Qué ventaja puede derivar una raza o clase de la alteración «ideológica» de la verdad?

Como dijimos anteriormente, las profundas discrepancias

que los estudios históricos registran no tienen su causa en que sea distinta la lógica de los respectivos expositores, sino en disconformidades surgidas en el seno de las ciencias no históricas.

Muchos escritores e historiadores modernos comulgan con aquel dogma marxista según el cual el advenimiento del socialismo es tan inevitable como deseable, habiendo sido encomendada al proletariado la histórica misión de implantar el nuevo régimen previa la violenta destrucción del sistema capitalista. Partiendo de tal premisa, consideran muy natural que la «izquierda», es decir, los elegidos, recurran a la violencia y al homicidio. No se puede hacer la revolución por métodos pacíficos. De nada sirve perder el tiempo con nimiedades tales como el asesinato de las hijas del zar, de León Trotsky, de decenas de millares de burgueses rusos, etc. Si «sin romper los huevos no puede hacerse la tortilla», ¿a qué viene ese afán por resaltar tan inevitable rotura? El planteamiento, no obstante, cambia por completo cuando alguna de esas víctimas osa defenderse y repeler la agresión. Pocos se atreven ni siquiera a mencionar los daños, las destrucciones y las violencias de los obreros en huelga. En cambio, cuando una compañía ferroviaria, por ejemplo, adopta medidas para proteger contra tales desmanes sus bienes y la vida de sus funcionarios y usuarios, los gritos se oyen por doquier.

Ese diferente tratamiento no proviene de encontrados juicios de valor, ni de disimular un modo de razonar. Es consecuencia de las contradictorias teorías sobre la evolución histórica y económica. Si es inevitable el advenimiento del socialismo y sólo puede ser implantado por métodos revolucionarios, esos asesinatos cometidos por los

«progresistas» carecen, evidentemente, de importancia. En cambio, la acción defensiva u ofensiva de los «reaccionarios», que puede demorar la victoria socialista, cobra gravedad máxima. Son hechos importantes, mientras que los actos revolucionarios son mera rutina.

6. En defensa de la razón

Los racionalistas nunca pensaron que el ejercicio de la inteligencia pudiera llegar a hacer omnisciente al hombre. Advirtieron que, por más que se incrementara el saber, el estudioso acabaría enfrentado con datos últimos no susceptibles de ulterior análisis. Pero hasta donde el hombre puede razonar, entendieron, debe aprovechar su capacidad intelectiva. Es cierto que los datos últimos resultan inabordables para la razón; pero lo que en definitiva puede conocer la humanidad pasa siempre por el filtro de la razón. Ni cabe un conocimiento que no sea racionalista ni una ciencia de lo irracional.

En lo atinente a problemas todavía no resueltos, es lícito formular diferentes hipótesis, siempre y cuando éstas no pugnen ni con la lógica ni con los hechos demostrados por la experiencia. Tales soluciones, sin embargo, de momento no serán más que eso: *hipótesis*.

Ignoramos cuáles sean las causas que provocan la diferencia intelectual que se aprecia entre los hombres. La ciencia no puede explicar por qué un Newton o un Mozart

fueron geniales, mientras la mayoría de los humanos no lo somos. Pero lo que no se puede aceptar es que la genialidad dependa de la raza o la estirpe del sujeto. El problema consiste en saber por qué un cierto individuo sobresale de entre sus hermanos de sangre y por qué se distingue del resto de los miembros de su propia raza.

Suponer que las hazañas de la raza blanca derivan de una superioridad racial es un error ligeramente más justificable. Pero tal afirmación no pasa de ser una vaga hipótesis, en pugna, además, con el hecho incontrovertible de que fueron pueblos de otras estirpes quienes echaron los cimientos de nuestra civilización. También es posible que en el futuro otras razas sustituyan a los blancos, desplazándoles de su hoy preeminente posición.

La hipótesis en cuestión debe ser ponderada por sus propios méritos. No cabe descartarla de antemano sobre la base de que los racistas la esgrimen para justificar su afirmación de que existe un irreconciliable conflicto de intereses entre los diversos grupos raciales y que, en definitiva, prevalecerán las razas superiores sobre las inferiores. La *ley de asociación* de Ricardo patentizó hace mucho tiempo el error de semejante modo de interpretar la desigualdad humana[17]. Pero lo que no puede hacerse para combatir el racismo es negar hechos evidentes. Es evidente que, hasta el momento, determinadas razas no han contribuido en nada, o sólo en muy poco, al progreso de la civilización, pudiendo las mismas ser, en tal sentido, calificadas de inferiores.

Si nos empeñáramos en destilar, a toda costa, de las enseñanzas marxistas, un adarme de verdad, podíamos llegar a convenir en que los sentimientos emocionales ejercen gran

influencia sobre el raciocinio. Pero esto nadie ha pretendido jamás negarlo y, desde luego, no fueron los marxistas los que descubrieron tan evidente verdad. Es más, es algo que carece de todo interés por lo que respecta a la epistemología. Son muchos los factores que impulsan al hombre tanto cuando descubre la verdad como cuando se equivoca. Pero corresponde a la psicología el enumerar y ordenar tales circunstancias.

La envidia es una flaqueza harto extendida. Son muchos los intelectuales que envidian la prosperidad del afortunado hombre de negocios. Tal resentimiento les arroja frecuentemente en brazos del socialismo, pues creen que bajo ese régimen cobrarían sumas superiores a las que perciben en un régimen capitalista. Ahora bien, la ciencia no puede conformarse con demostrar simplemente la concurrencia de ese factor envidioso, debiendo por el contrario analizar, con el máximo rigor, la doctrina socialista. El investigador no tiene más remedio que estudiar todas las tesis como si quienes las defienden persiguieran única y exclusivamente la verdad. Las escuelas polilogistas jamás están dispuestas a examinar bajo el prisma puramente teórico las doctrinas de sus contraopinantes; prefieren limitarse a subrayar los antecedentes personales y los motivos que, en su opinión, indujeron a sus autores a formular sus teorías. Tal proceder pugna con los más elementales fundamentos del razonar.

Es ciertamente un pobre arbitrio, cuando se pretende combatir cierta doctrina, limitarse a aludir a sus precedentes históricos, al «espíritu» de la época, a las circunstancias materiales del país en que surgió o a las personales condiciones de su autor. Las teorías sólo pueden valorarse a la luz de la razón. El módulo aplicado ha de ser siempre

racional. Una afirmación científica o es verdadera o es errónea; tal vez nuestros conocimientos resulten hoy insuficientes para aceptar su total veracidad; pero ninguna teoría puede resultar lógicamente válida para un burgués o un americano si no lo es también para un proletario o un chino.

Resulta incomprensible —en el caso de admitirse las afirmaciones de marxistas y racistas— ese obsesivo afán con que quienes detentan el poder pretenden silenciar a sus meramente teóricos opositores, persiguiendo a cuantos propugnan otras posiciones. La sola existencia de gobiernos intolerantes y de partidos políticos dispuestos a exterminar al disidente es prueba manifiesta del poder de la razón. Apelar a la policía, al verdugo o a la masa violenta no basta para acreditar la veracidad de las ideas defendidas. Lo que tal procedimiento demuestra es que quien a él apela como único recurso dialéctico está en su interior plenamente convencido de que las tesis que defiende son insostenibles.

No se puede demostrar la validez de los fundamentos apriorísticos de la lógica y la praxeología sin acudir a ellos mismos. La razón es un dato último que, por tanto, no puede someterse a mayor estudio o análisis. La propia existencia es un hecho de carácter no racional. De la razón sólo cabe predicar que es el sello que distingue al hombre de los animales y que sólo gracias a ella ha podido aquél realizar todas las obras que consideramos específicamente humanas.

Quienes aseguran que los mortales serían más felices si prescindieran del raciocinio y se dejaran guiar por la intuición y los instintos, deberían ante todo recordar el origen y las bases de la cooperación humana. La economía política, cuando estudia la aparición y el fundamento de la vida social, proporciona amplia información para que cualquiera, con

pleno conocimiento de causa, pueda optar entre continuar sirviéndose del raciocinio o prescindir de él. El hombre puede llegar a repudiar la razón; pero antes de adoptar medida tan radical, bueno será que pondere todo aquello a que en tal caso habrá de renunciar.

CAPÍTULO IV

UN PRIMER ANÁLISIS DE LA CATEGORÍA DE ACCIÓN

1. MEDIOS Y FINES

El resultado que la acción persigue se llama su *fin*, *meta* u *objetivo*. También suelen emplearse estos términos para aludir a fines, metas u objetivos intermedios; es decir, escalones que el hombre que actúa desea superar porque sabe que sólo de ese modo podrá alcanzar su fin u objetivo último. Aliviar cierto malestar es lo que, mediante la consecución del fin, objetivo o meta, pretende invariablemente el actor.

Denominamos *medio* cuanto sirve para lograr cualquier fin, objetivo o meta. Los medios no aparecen como tales en el universo; en nuestro mundo, tan sólo existen cosas; cosas que, sin embargo, se convierten en medios cuando, mediante la razón, advierte el hombre la idoneidad de las mismas para atender humanas apetencias, utilizándolas al objeto. El individuo advierte mentalmente la utilidad de los bienes, es decir, su idoneidad para conseguir resultados apetecidos; y al

actuar, los convierte en medios. Es de capital importancia observar que las cosas integrantes del mundo externo sólo gracias a la operación de la mente humana y a la acción por ella engendrada llegan a ser medios. Los objetos externos, en sí, son puros fenómenos físicos del universo y como tales los examinan las ciencias naturales. Pero mediante el discernimiento y la actuación humana se transforman en medios. La praxeología, por eso, no se ocupa propiamente del mundo exterior, sino de la conducta del hombre al enfrentarse con él; el universo físico *per se* no interesa a nuestra ciencia; lo que ésta pretende es analizar la *consciente* reacción del hombre ante las realidades objetivas. La teoría económica no trata sobre cosas y objetos materiales; trata sobre los hombres, sus apreciaciones y, consecuentemente, las acciones humanas que de aquéllas de derivan. Los bienes, mercancías, la riqueza y todas las demás nociones de la conducta, no son elementos de la naturaleza, sino elementos de la mente y de la conducta humana. Quien desee entrar en este segundo universo debe olvidarse del mundo exterior, centrando su atención en lo que significan las acciones que persiguen los hombres.

La praxeología y la economía no se ocupan de cómo *deberían ser* las apreciaciones y actuaciones humanas, ni menos aún de cómo serían si todos los hombres tuvieran una misma filosofía absolutamente válida y todos poseyeran un conocimiento pleno de la tecnología. En el marco de una ciencia cuyo objeto es el hombre, víctima con frecuencia de la equivocación y el error, no hay lugar para hablar de nada con «vigencia absoluta» y menos aún de omnisciencia. *Fin* es cuanto el hombre apetece; *medio*, cuanto el actor considera tal.

Compete a las diferentes técnicas y a la terapéutica refutar los errores en sus respectivas esferas. A la economía incumbe idéntica misión, pero en el campo de la actuación social. La gente rechaza muchas veces las enseñanzas de la ciencia, prefiriendo aferrarse a falaces prejuicios; tal disposición de ánimo, aunque errada, no deja de ser un hecho evidente y como tal debe tenerse en cuenta. Los economistas, por ejemplo, estiman que el control de los cambios extranjeros no sirve para alcanzar los fines apetecidos por quienes apelan a ese recurso. Pero bien puede ocurrir que la opinión pública se resista a abandonar el error e induzca a las autoridades a imponer el control de cambios. Tal postura, pese a su equivocado origen, es un hecho de indudable influjo en el curso de los acontecimientos. La medicina moderna no reconoce, por ejemplo, virtudes terapéuticas a la célebre *mandrágora*; pero mientras la gente creía en ellas, la mandrágora era un bien económico valioso, por el cual se pagaban elevados precios. La economía, al tratar de la teoría de los precios, no se interesa por lo que una cosa *deba* valer; lo que le importa es cuánto *realmente vale* para quien la adquiere; nuestra disciplina analiza precios objetivos, los que efectivamente la gente estipula en sus transacciones; se desentiende totalmente de los precios que sólo aparecerían si los hombres no fueran como realmente son.

Los *medios* resultan siempre escasos, es decir, insuficientes para alcanzar todos los objetivos a los que el hombre aspira. De no ser así, la acción humana se desentendería de ellos. El actuar, si el hombre no se viera inexorablemente cercado por la escasez, carecería de objeto.

Es costumbre llamar *objetivo* al fin último perseguido y simplemente *bienes* a los medios para alcanzarlo. Al aplicar

tal terminología, los economistas razonaban sustancialmente como tecnócratas, no como praxeólogos. Distinguían entre *bienes libres* y *bienes económicos*. Libres son los disponibles en tal abundancia que no es preciso administrarlos; los mismos, sin embargo, no pueden constituir objeto de actuación humana alguna. Son presupuestos dados, por lo que respecta al bienestar del hombre; forman parte del medio ambiente natural en que el sujeto vive y actúa. Sólo los bienes económicos constituyen fundamento de la acción; únicamente de ellos, por tanto, se ocupa la economía.

Los bienes que, directamente, por sí solos, sirven para satisfacer necesidades humanas —de tal suerte que su utilización no precisa del concurso de otros factores— se denominan *bienes de consumo o bienes de primer orden*. En cambio, aquellos medios que sólo indirectamente permiten satisfacer las necesidades, complementando su acción con el concurso de otros, se denominan *bienes de producción, factores de producción o bienes de orden más remoto o elevado*. El servicio que presta un factor de producción consiste en permitir la obtención de un producto mediante la concurrencia de otros bienes de producción complementarios. Tal producto podrá, a su vez, ser o un bien de consumo o un factor de producción que, combinado a su vez con otros, proporcionará un bien de consumo. Cabe imaginar una ordenación de los bienes de producción según su proximidad al artículo de consumo para cuya obtención se utilicen. Según esto, los bienes de producción más próximos al artículo de consumo en cuestión se consideran de *segundo orden*; los empleados para la producción de estos últimos se estimarán de *tercer orden*, y así sucesivamente.

Esta clasificación de los bienes en órdenes distintos nos

sirve para abordar la teoría del valor y del precio de los factores de producción. Veremos más adelante cómo el valor y el precio de los bienes de órdenes más elevados dependen del valor y el precio de los bienes del orden primero producidos gracias a la inversión de aquéllos. El acto valorativo original y fundamental atañe exclusivamente a los bienes de consumo; todo lo demás se valora según contribuya a la producción de éstos.

En la práctica no es necesario clasificar los bienes de producción según órdenes diversos, comenzando por el segundo para terminar con el enésimo. Igualmente carecen de interés las bizantinas discusiones en tomo a si un cierto bien debe ser catalogado entre los de orden ínfimo o en algún estrato superior. A nada conduce cavilar acerca de si debe aplicarse el apelativo de bien de consumo a las semillas de café crudo, o a estas mismas una vez tostadas, o al café molido, o al café preparado y mezclado, o solamente, en fin, al café listo ya para tomar, con leche y azúcar. La terminología adoptada resulta indiferente a estos efectos; pues, en lo atinente al valor, todo lo que digamos acerca de un bien de consumo puede igualmente ser predicado de cualquier otro bien del orden que sea (con la única excepción de los bienes de último orden) si lo consideramos como producto de anterior elaboración.

Un bien económico, por otra parte, no tiene por qué plasmarse en cosa tangible. Los bienes económicos inmateriales, en este sentido, se denominan servicios.

2. La escala valorativa

El hombre, al actuar, decide entre las diversas posibilidades ofrecidas a su elección. En la alternativa prefiere una determinada cosa a las demás.

Suele decirse que el hombre, cuando actúa, se representa mentalmente una escala de necesidades o valoraciones con arreglo a la cual ordena su proceder. Teniendo en cuenta esa escala valorativa, el individuo atiende las apetencias de más valor, es decir, procura cubrir las necesidades más urgentes y deja insatisfechas las de menor utilidad, es decir, las menos urgentes. Nada cabe objetar a tal presentación de las cosas. Conviene, sin embargo, no olvidar que esa escala de valores o necesidades toma corporeidad sólo cuando se produce la propia actuación humana. Porque dichas escalas valorativas carecen de existencia autónoma; las construimos sólo una vez conocida la efectiva conducta del individuo. Nuestra única información acerca de las mismas resulta de la propia contemplación de la acción humana. De ahí que el actuar siempre haya de concordar perfectamente con la escala de valores o necesidades, pues ésta no es más que un simple instrumento empleado para interpretar el proceder del hombre.

Las doctrinas éticas pretenden establecer unas escalas valorativas según las cuales el hombre debería comportarse, aunque no siempre lo haya hecho así. Aspiran a definir el bien y el mal y quieren aconsejarnos acerca de lo que, como bien supremo, debiéramos perseguir. Se trata de disciplinas normativas, interesadas en averiguar cómo debería ser la realidad. Rehúyen adoptar una postura neutral ante hechos ciertos e indubitables; prefieren enjuiciarlos a la luz de

subjetivas normas de conducta.

Semejante postura es ajena a la praxeología y a la economía. Estas disciplinas advierten que los fines perseguidos por el hombre no pueden ser ponderados con arreglo a norma alguna de carácter absoluto. Los fines, como decíamos, son datos irreductibles, son puramente subjetivos, difieren de persona a persona y, aun en un mismo individuo, varían según el momento. La praxeología y la economía se interesan por los medios idóneos para alcanzar las metas que los hombres eligen en cada circunstancia. Jamás se pronuncian acerca de problemas morales; no participan en el debate entre el sibaritismo y el ascetismo. Sólo les preocupa determinar si los medios adoptados resultan o no apropiados para conquistar los objetivos que el hombre efectivamente desea alcanzar.

Los conceptos de anormalidad o perversidad, por consiguiente, carecen de vigencia en el terreno económico. La economía no puede estimar perverso a quien prefiera lo desagradable, lo dañino o lo doloroso a lo agradable, lo benéfico o lo placentero. En relación con semejante sujeto, la economía sólo predica que es distinto a los demás; que le gusta lo que otros detestan; que persigue lo que otros rehúyen; que goza soportando el dolor mientras los demás prefieren evitarlo. Los términos normal y anormal, como conceptos definidos, pueden ser utilizados por la antropología para distinguir entre quienes se comportan como la mayoría y quienes son seres atípicos o extravagantes; también cabe servirse de ellos en sentido biológico para separar a aquéllos cuya conducta apunta hacia la conservación de la vida de quienes siguen vías perniciosas para su propia salud; igualmente, en sentido ético, cabe, con arreglo a los mismos

conceptos, distinguir entre quienes proceden correctamente y quienes actúan de modo distinto. La ciencia teórica de la acción humana, en cambio, no puede admitir semejantes distingos. La ponderación de los fines últimos resulta, invariablemente, subjetiva y, por tanto, arbitraria.

El valor es la importancia que el hombre, al actuar, atribuye a los fines últimos que él mismo se haya propuesto alcanzar. Sólo con respecto a los fines últimos aparece el concepto de valor en sentido propio y genuino. Los medios, como veíamos, resultan valorados de modo derivativo, según la utilidad o idoneidad de los mismos para alcanzar fines; su estimación depende del valor asignado al objeto en definitiva apetecido; para el hombre sólo tienen interés en tanto en cuanto le permiten alcanzar determinados fines.

El valor no es algo intrínseco, no está en las cosas. Somos nosotros quienes lo llevamos dentro; depende, en cada caso, de cómo reaccione el sujeto ante específicas circunstancias externas.

El valor nada tiene que ver con palabras o doctrinas. Es la propia conducta humana, exclusivamente, la que crea el valor. Nada importa lo que este hombre o aquel grupo digan del valor; lo importante es lo que efectivamente hagan. La oratoria de los moralista y la pomposidad de los políticos tienen a veces importancia; pero sólo influyen en el curso de los acontecimientos humanos en la medida en que, de hecho, determinan la conducta de los hombres.

3. La escala de necesidades

Pese a que, una y otra vez, muchos lo han negado, la inmensa mayoría de los hombres aspira ante todo a mejorar las propias condiciones materiales de vida. La gente quiere comida más abundante y sabrosa; mejor vestido y habitación y otras mil comodidades. El hombre aspira a la salud y a la abundancia. Admitimos estos hechos, generalmente, como ciertos; y la fisiología aplicada se preocupa por descubrir los medios mejores para satisfacer, en la mayor medida posible, tales deseos. Es cierto que los fisiólogos suelen distinguir entre las necesidades «reales» del hombre y sus imaginarias o artificiales apetencias, y por eso enseñan cómo se debe proceder y a qué medios es preciso recurrir para satisfacer los propios deseos.

Es evidente la importancia de tales estudios. El fisiólogo, desde su punto de vista, tiene razón al distinguir entre acción sensata y acción contraproducente. Está en lo cierto cuando contrasta los métodos juiciosos de alimentación con los desarreglados. Es libre de condenar ciertas conductas por resultar absurdas y contrarias a las necesidades «reales» del hombre. Tales juicios, sin embargo, desbordan el campo de una ciencia como la nuestra, que se enfrenta con la acción humana tal como *efectivamente* se produce en el mundo. Lo que cuenta para la praxeología y la economía no es lo que el hombre debería hacer, sino lo que, en definitiva, hace. La higiene puede estar en lo cierto al calificar de venenos al alcohol y a la nicotina. Ello no obstante, la economía ha de explicar y enfrentarse con los precios reales del tabaco y los licores tales como son, y no como serían si otras fueran las condiciones concurrentes.

En el campo de la economía no hay lugar para escalas de necesidades distintas de la escala valorativa plasmada por la real conducta del hombre. La economía aborda el estudio del hombre efectivo, frágil y sujeto a error, tal cual es; no puede ocuparse de seres ideales, perfectos y omniscientes como solamente lo es Dios.

4. La acción como cambio

La acción consiste en pretender sustituir un estado de cosas poco satisfactorio por otro más satisfactorio. Denominamos cambio precisamente a esa mutación voluntariamente provocada. Se trueca una condición menos deseable por otra más apetecible. Se abandona lo que satisface menos, a fin de lograr algo que apetece más. Aquello a lo que es preciso renunciar para alcanzar el objeto deseado constituye el precio pagado por éste. El valor de ese precio pagado se llama *coste*. El coste es igual al valor que se atribuye a la satisfacción de la que es preciso privarse para conseguir el fin propuesto.

La diferencia de valor entre el precio pagado (los costes incurridos) y el de la meta alcanzada se llama *lucro*, *ganancia* o *rendimiento neto*. El beneficio, en este primer sentido, es puramente subjetivo; no es más que aquel incremento de satisfacción que se obtiene al actuar; es un fenómeno psíquico, que no se puede ni pesar ni medir. La remoción del malestar puede lograrse en una medida mayor o menor. La cuantía en que una satisfacción supera a otra sólo cabe

sentirla; la diferencia no puede ponderarse ni precisarse con arreglo a ningún módulo objetivo. El juicio de valor no mide, se limita a ordenar en escala gradual; antepone unas cosas a otras. El valor no se expresa mediante peso ni medida, sino que se formula a través de un orden de preferencias y secuencias. En el mundo del valor sólo son aplicables los números ordinales; nunca los cardinales.

Es inútil pretender calcular tratándose de valores. El cálculo sólo es posible mediante el manejo de números cardinales. La diferencia valorativa entre dos situaciones determinadas es puramente psíquica y personal. No cabe trasladarla al exterior. Sólo el propio interesado puede apreciarla y ni siquiera él sabe concretamente describirla a otros. Estamos ante magnitudes intensivas, nunca cuantitativas.

La fisiología y la psicología, ciertamente, han desarrollado métodos con los que erróneamente suponen que se puede resolver ese insoluble problema que implica la medición de las magnitudes intensivas; la economía, por su parte, no tiene por qué entrar en el análisis de unos arbitrarios mecanismos que, al efecto, pocas garantías ofrecen, siendo así que quienes los utilizan advierten que no resultan aplicables a juicios valorativos. Pero es más; aun cuando lo fueran, para nada afectarían a los problemas económicos. Porque la economía estudia la acción como tal, no siendo de su incumbencia los hechos psíquicos que provocan esta o aquella actuación.

Sucede con frecuencia que la acción no logra alcanzar el fin propuesto. A veces, el resultado obtenido, si bien resulta inferior al apetecido, representa una mejoría en comparación con la realidad anterior a la acción; en este caso sigue habiendo ganancia, aun cuando menor de la esperada. Pero

también puede suceder que la acción produzca una situación peor que la que se pretendía remediar; en tal supuesto, esa diferencia entre el valor del coste y el del resultado obtenido la denominamos *pérdida*.

CAPÍTULO V

EL TIEMPO

1. EL TIEMPO COMO FACTOR PRAXEOLÓGICO

La idea de cambio implica la idea de sucesión temporal. Un universo rígido, eternamente inmutable, se hallaría fuera del tiempo, pero sería cosa muerta. Los conceptos de cambio y de tiempo están inseparablemente ligados. La acción aspira a determinada mutación y por ello tiene que pertenecer al orden temporal. La razón humana no es capaz de concebir ni una existencia intemporal ni un actuar fuera del tiempo.

Quien actúa distingue el tiempo anterior a la acción, de un lado, el tiempo consumido por la misma, de otro, y el posterior a ella, en tercer lugar. No puede el ser humano desentenderse del tracto temporal.

La lógica y la matemática manejan sistemas de razonamiento ideal. Las relaciones e implicaciones de su sistema son coexistentes e independientes. Podemos decir que son sincrónicas o que se encuentran fuera del tiempo. Una inteligencia perfecta podría aprehenderlas todas de golpe. La

incapacidad de la mente humana para realizar esa síntesis convierte el pensar también en acción que progresa, paso a paso, desde un estado menos satisfactorio, de cognición insuficiente, a otro más satisfactorio, de mayor conocimiento. Sin embargo, conviene no confundir el orden temporal en que el conocimiento va adquiriéndose con la simultaneidad lógica de todas las partes que integran el sistema deductivo apriorístico. Los conceptos de anterioridad y consecuencia, en este terreno, sólo pueden emplearse de modo metafórico, pues no se refieren al sistema, sino a nuestros propios actos intelectivos. El orden lógico en sí no admite las categorías de tiempo ni de causalidad. Existe, desde luego, correspondencia funcional entre sus elementos, pero no hay ni causa ni efecto.

Lo que distingue desde el punto de vista epistemológico el sistema praxeológico del lógico es precisamente que aquél presupone las categorías de tiempo y causalidad. El orden praxeológico, evidentemente, como el lógico, también es apriorístico y deductivo. En cuanto sistema, se halla igualmente fuera del tiempo. La diferencia entre el uno y el otro estriba en que la praxeología se interesa precisamente por el cambio, por el demasiado tarde y el demasiado temprano, por la causa y el efecto. Anterioridad y consecuencia son conceptos esenciales al razonamiento praxeológico y lo mismo sucede con la irreversibilidad de los hechos. En el marco del sistema praxeológico, cualquier referencia a correspondencias funcionales resulta tan metafórica y errónea como el aludir a anterioridad y consecuencia dentro del sistema lógico[1].

2. Pasado, presente y futuro

Es el actuar lo que confiere al hombre la noción de tiempo, haciéndole advertir el transcurso del mismo. La idea de tiempo es una categoría praxeológica.

La acción apunta siempre al futuro; por su esencia, forzosamente, ha de consistir en planear y actuar con miras a alcanzar un mañana mejor. El objetivo de la acción estriba en lograr que las condiciones futuras sean más satisfactorias de lo que serían sin la interferencia de la propia actuación. El malestar que impulsa al hombre a actuar lo provoca, invariablemente, la desazón que al interesado producen las previstas circunstancias futuras, tal como él entiende se presentarían si nada hiciera por alterarlas.

La acción influye exclusivamente sobre el futuro; nunca sobre un presente que, con el transcurso de cada infinitesimal fracción de segundo, va inexorablemente hundiéndose en el pasado. El hombre adquiere conciencia del tiempo al proyectar la mutación de una situación actual insatisfactoria por otra futura más atrayente.

La meditación contemplativa considera el tiempo meramente como duración, «la durée pure, dont l'écoulement est continu, et où l'on passe, par gradations insensibles, d'un état a l'autre: continuité réellement vécue»[2]. El «ahora» del presente ingresa continuamente en el pasado, quedando retenido sólo por la memoria. Reflexionando sobre el pasado, dicen los filósofos, el hombre se percata del tiempo[3]. No es, sin embargo, el recordar lo que hace que el hombre advierta las categorías de cambio y de tiempo; la propia voluntad de mejorar las personales condiciones de vida obliga al hombre a percatarse de tales circunstancias.

Ese tiempo que medimos, gracias a los distintos procedimientos mecánicos, pertenece siempre al pasado. El tiempo, en la acepción filosófica del concepto, no puede ser más que pasado o futuro. El presente, en este sentido, es pura línea ideal, virtual frontera que separa el ayer del mañana. Para la praxeología, sin embargo, entre el pasado y el futuro se extiende un presente amplio y real. La acción, como tal, se halla en el presente porque utiliza ese instante donde se encarna su realidad[4]. La posterior y reflexiva ponderación indican al sujeto cuál fue, en el instante ya pasado, la acción y cuáles las circunstancias que aquél brindaba para actuar, advirtiéndole de lo que ya no puede hacerse o consumirse por haber pasado la oportunidad. En definitiva, el actor contrasta el ayer con el hoy, como decíamos, lo que todavía no puede hacerse o consumirse, dado que las condiciones necesarias para su iniciación, o tiempo de maduración, todavía no se han presentado, comparando así el futuro con el pasado. El presente ofrece a quien actúa oportunidades y tareas para las que hasta ahora era aún demasiado temprano, pero que pronto resultará demasiado tarde.

El presente, en cuanto duración temporal, equivale a la permanencia de unas precisas circunstancias. Cada tipo de actuación supone la concurrencia de condiciones específicas, a las que hay que amoldarse para conseguir los objetivos perseguidos. El presente praxeológico, por lo tanto, varía según los diversos campos de acción; nada tiene que ver con el paso del tiempo astronómico. El presente, para la praxeología, comprende todo aquel pasado que todavía conserva actualidad, es decir idoneidad para la acción; lo mismo incluye, según sea la acción contemplada, la Edad Media que el siglo XIX, el año pasado, el mes, el día, la hora, el

minuto o el segundo que acaban de transcurrir. Al decir, por ejemplo, que en la actualidad ya no se adora a Zeus, ese presente es distinto del manejado por el automovilista cuando piensa que todavía es pronto para cambiar de dirección.

Como quiera que el futuro es siempre incierto, vago e indefinido, resulta necesario concretar qué parte del mismo cabe considerar como *ahora*, es decir, presente. Si alguien hubiera dicho, hacia 1913, «actualmente —ahora— en Europa la libertad de pensamiento no se discute», indudablemente no estaba previendo que aquel *presente* muy pronto iba a ser *pretérito*.

3. La economización del tiempo

El hombre no puede desentenderse del paso del tiempo. Nace, crece, envejece y muere. Es escaso el lapso temporal de que dispone. Por eso debe administrarlo, al igual que hace con los demás bienes escasos.

La economización del tiempo ofrece aspectos peculiares en razón de la singularidad e irreversibilidad del orden temporal. La importancia de este hecho se manifiesta a lo largo de toda la teoría de la acción.

Hay una circunstancia que en esta materia conviene destacar; la de que la administración del tiempo es distinta de la administración de que son objeto los demás bienes y servicios. Porque incluso en Jauja se vería el hombre constreñido a economizar el tiempo, a no ser que fuera

inmortal y gozara de juventud eterna, inmarcesible salud y vigor físico. Aun admitiendo que el individuo pudiera satisfacer, de modo inmediato, todos sus apetitos, sin invertir trabajo alguno, habría, no obstante, de ordenar el tiempo, al haber satisfacciones mutuamente incompatibles entre sí que no se pueden disfrutar simultáneamente. El tiempo, incluso en tal planteamiento, resultaría escaso para el hombre, quien se vería sometido a la servidumbre del *antes* y del *después*.

4. La relación temporal entre acciones

Dos acciones de un mismo individuo no pueden nunca ser coetáneas; se encuentran en relación temporal del antes y después. Incluso las acciones de diversos individuos sólo a la vista de los mecanismos físicos de medir el tiempo cabe considerarlas coetáneas. El sincronismo es una noción praxeológica aplicable a los esfuerzos concertados de varios sujetos en acción[5].

Las actuaciones se suceden invariablemente unas a otras. Nunca pueden realizarse en el mismo instante: pueden sucederse con mayor o menor rapidez, pero eso es todo. Hay acciones, desde luego, que pueden servir al mismo tiempo a varios fines; pero sería erróneo deducir de ello la coincidencia temporal de acciones distintas.

La conocida expresión «escala de valores» ha sido, con frecuencia, torpemente interpretada, habiéndose desatendido los obstáculos que impiden presumir coetaneidad entre las

diversas acciones de un mismo individuo. Se ha supuesto que las distintas actuaciones humanas serían fruto de la existencia de una escala valorativa, independiente y anterior a los propios actos del interesado, quien pretendería realizar con su actividad un plan previamente trazado. A aquella escala valorativa y a ese plan de acción —considerados ambos conceptos como permanentes e inmutables a lo largo de un cierto periodo de tiempo— se les atribuyó sustantividad propia e independiente, considerándolos la causa y el motivo impulsor de las distintas actuaciones humanas. Tal artificio hizo suponer que había en la escala de valoración y en el plan de acción un sincronismo que no podía encontrarse en los múltiples actos individuales. Pero se olvidaba que la escala de valoración es una mera herramienta lógica, que sólo se encarna en la acción real, hasta el punto de que únicamente observando una actuación real se la puede concebir. No es lícito, por lo tanto, contrastarla con la acción real como cosa independiente, pretendiendo servirse de ella para ponderar y enjuiciar las efectivas actuaciones del hombre.

Tampoco se puede pretender diferenciar la acción racional de la acción denominada «irracional» sobre la base de asociar aquélla a la previa formulación de proyectos y planes conforme a los cuales se desarrollaría la actuación futura. Es muy posible que los objetivos fijados ayer para la acción de hoy no coincidan con los que verdaderamente ahora nos interesan; aquellos planes de ayer para enjuiciar la acción real de hoy no nos brindan módulos más objetivos y firmes que los ofrecidos por cualquier otro sistema de normas e ideas.

Se ha pretendido también fijar el concepto de *actuación no-racional* mediante el siguiente razonamiento: Si se prefiere *a* a *b* y *b* a *c*, lógicamente *a* habrá de ser preferida a *c*. Ahora bien,

si de hecho *c* luego resulta más atractiva que *a*, se supone que nos hallaríamos ante un modo de actuar que habría de ser tenido por inconsistente e irracional[6]. Pero tal razonamiento olvida que dos actos individuales nunca pueden ser sincrónicos. Si en cierto momento preferimos *a* a *b* y, en otro, *b* a *c*, por corto que sea el intervalo entre ambas valoraciones, no es lícito construir una escala uniforme de valoración en la que, forzosamente, *a* haya de preceder a *b* y *b* a *c*. Del mismo modo, tampoco es admisible considerar la acción tercera y posterior como coincidente con las dos primeras. El ejemplo sólo sirve para probar, una vez más, que los juicios de valor no son inmutables. Por consiguiente, una escala valorativa deducida de distintas acciones que por fuerza han de ser asincrónicas pronto puede resultar contradictoria[7].

No hay que confundir el concepto lógico de coherencia (es decir, ausencia de contradicción) con la coherencia praxeológica (es decir, la constancia o adhesión a unos mismos principios). La coherencia lógica aparece sólo en el mundo del pensamiento; la constancia surge en el terreno de la acción.

Constancia y racionalidad son nociones completamente diferentes. Cuando se han modificado las propias valoraciones, permanecer adheridos a unas ciertas normas de acción anteriormente adoptadas, en gracia sólo a la constancia, no sería una actuación racional, sino pura terquedad. La acción sólo puede ser constante en un sentido: en preferir lo de mayor a lo de menor valor. Si nuestra valoración cambia, también habrá de variar nuestra actuación. Modificadas las circunstancias, carecería de sentido permanecer fiel a un plan de acción anterior. Un sistema lógico ha de ser coherente y ha de hallarse exento de

contradicciones por cuanto supone la coetánea existencia de todas sus diversas partes y teoremas. En la acción, que forzosamente se produce dentro de un orden temporal, semejante coherencia es impensable. La acción ha de acomodarse al fin perseguido y el proceder deliberado exige que el interesado se adapte continuamente a las siempre cambiantes condiciones.

La presencia de ánimo se estima virtud en el hombre que actúa. Tiene presencia de ánimo quien es capaz de adaptarse personalmente con tal rapidez que logra reducir al mínimo el intervalo temporal entre la aparición de las nuevas condiciones y la adaptación de su actuar a las mismas. Si la constancia implica la adhesión a un plan previamente trazado, haciendo caso omiso de los cambios de condiciones que se han producido, es obligado concluir que la presencia de ánimo y la reacción rápida constituyen el reverso de aquélla.

Cuando el especulador va a la Bolsa, puede haberse trazado un plan definido para sus operaciones. Tanto si lo sigue como si no, sus acciones no dejarán de ser racionales, aun en el sentido atribuido al término «racional» por quienes pretenden de esta suerte distinguir la acción racional de la irracional. A lo largo del día, el especulador tal vez realice operaciones que un observador incapaz de advertir las mutaciones experimentadas por las condiciones del mercado consideraría desacordes con una constante línea de conducta. El especulador, sin embargo, sigue adherido al principio de buscar la ganancia y rehuir la pérdida. Por ello ha de adaptar su conducta a las mudables condiciones del mercado y a sus propios juicios acerca del futuro desarrollo de los precios[8].

Por muchas vueltas que se dé a las cosas, nunca se logrará

definir qué sea una acción «no racional» más que apoyando la supuesta «no racionalidad» en un arbitrario juicio de valor. Imaginémonos que cierto individuo se decide a proceder inconsecuentemente sin otro objeto que el de refutar el principio praxeológico según el cual no hay acciones antirracionales. Pues bien, en ese caso, el interesado se propone también alcanzar un fin determinado: la refutación de cierto teorema praxeológico y, con esta mira, actúa de modo distinto a como lo haría en otro supuesto. En definitiva, no ha hecho otra cosa que elegir un medio inadecuado para refutar las enseñanzas praxeológicas; eso es todo.

Capítulo VI

LA INCERTIDUMBRE

1. Incertidumbre y acción

En la propia noción de acción va implícita la incertidumbre del futuro. El que el hombre actúe y el que el futuro resulte incierto en modo alguno son dos hechos desligados. Se trata únicamente de dos formas de afirmar la misma cosa.

Podemos suponer que el resultado de todo acontecimiento o mutación está predeterminado por las eternas e inmutables leyes que regulan la evolución y desarrollo del universo. Podemos considerar que la interconexión e interdependencia de los fenómenos, es decir, su concatenación causal, es la realidad fundamental y suprema. Podemos negar de plano la intervención del azar. Ahora bien, admitido todo ello, y aun reconocido que tal vez para una mente dotada de la máxima perfección las cosas se plantearan de otro modo, queda en pie el hecho indudable de que para el hombre que actúa el futuro resulta incierto. Si pudieran los mortales conocer el futuro, no se verían constreñidos a elegir y, por tanto, no tendrían por

qué actuar. Vendrían a ser autómatas que reaccionarían ante meros estímulos, sin recurrir a voliciones personales.

Hubo filósofos que rechazaron la idea de la autonomía de la voluntad, considerándola engañoso espejismo, en razón a que el hombre ha de atenerse fatalmente a las ineludibles leyes de la causalidad. Desde el punto de vista del primer Hacedor, causa de sí mismo, pudieran tener razón. Pero, por lo que se refiere al hombre, la acción constituye un hecho dado. No es que afirmemos que el hombre sea «libre» al escoger y actuar. Decimos tan sólo que el individuo efectivamente prefiere y procede consecuentemente, resultando inaplicables las enseñanzas de las ciencias naturales cuando se pretende explicar por qué el sujeto actúa de cierto modo, dejando de hacerlo en forma distinta.

La ciencia natural no permite predecir el futuro. Sólo hace posible pronosticar los resultados de determinadas actuaciones. Siguen, sin embargo, siendo imprevisibles dos campos de acción: el de los fenómenos naturales insuficientemente conocidos y el de los actos humanos de elección. Nuestra ignorancia, por lo que respecta a estos dos terrenos, viene a teñir de incertidumbre toda actividad. La certeza apodíctica sólo se da en la órbita del sistema deductivo propio de las ciencias apriorísticas. En el campo de la realidad, el cálculo de probabilidades constituye la máxima aproximación a la certidumbre.

No incumbe a la praxeología investigar si deben ser tenidos por ciertos algunos teoremas de las ciencias naturales empíricas. Este problema carece de importancia práctica para la investigación praxeológica. Los teoremas de la física y la química poseen un grado tan alto de probabilidad que podemos considerarlos ciertos a efectos prácticos. Así,

podemos prever con exactitud el funcionamiento de una máquina construida de acuerdo con las normas de la técnica moderna. Pero la construcción de una determinada máquina es sólo parte de un más amplio programa destinado a proporcionar sus productos a los consumidores. El que dicho programa, en definitiva, resulte o no el más apropiado depende del desarrollo de las condiciones futuras que en el momento de ponerlo en marcha no podían preverse con certeza. Por tanto, cualquiera que sea el grado de certeza que tengamos respecto al resultado técnico de la máquina, no por ello podemos escamotear la incertidumbre inherente al complejo conjunto de datos que la acción humana tiene que prever. Las necesidades y gustos del mañana, la reacción de los hombres ante mudadas circunstancias, los futuros descubrimientos científicos y técnicos, las ideologías y programas políticos del porvenir, nada se puede pronosticar en estos campos más que a base de meros márgenes, mayores o menores, de probabilidad. La acción apunta invariablemente hacia un futuro desconocido. En este sentido, la acción es siempre una arriesgada especulación.

Corresponde a la teoría general del saber humano investigar el campo de la verdad y la certeza. El mundo de la probabilidad, por su parte, concierne específicamente a la praxeología.

2. El significado de la probabilidad

Los matemáticos han provocado confusión en tomo al estudio de la probabilidad. Desde un principio se pecó de ambigüedad al abordar el tema. Cuando el *chevalier* de Méré consultó a Pascal sobre los problemas inherentes a los juegos de dados, lo mejor habría sido que el gran sabio dijera a su amigo la verdad con toda desnudez, haciéndole ver que las matemáticas de nada sirven al tahúr en los lances de azar. Pascal, lejos de eso, formuló la respuesta en el lenguaje simbólico de la matemática; lo que podía haber sido expresado con toda sencillez en lenguaje cotidiano, fue enunciado mediante una terminología que la inmensa mayoría desconoce y que, precisamente por ello, viene a ser generalmente contemplada con reverencial temor. La persona imperita cree que aquellas enigmáticas fórmulas encierran trascendentes mensajes que sólo los iniciados pueden interpretar. Se saca la impresión de que existe una forma científica de jugar, brindando las esotéricas enseñanzas de la matemática una clave para ganar siempre. Pascal, el inefable místico, se convirtió, sin pretenderlo, en el santo patrón de los garitos. Los tratados teóricos que se ocupan del cálculo de probabilidades hacen propaganda gratuita para las casas de juego, precisamente por cuanto resultan ininteligibles a los legos.

No fueron menores los estragos provocados por el equívoco del cálculo de probabilidades en el campo de la investigación científica. La historia de todas las ramas del saber registra los errores en que se incurrió a causa de una imperfecta aplicación del cálculo de probabilidades, el cual, como ya advirtiera John Stuart Mill, era causa de «verdadero oprobio para las matemáticas»[1]. Los problemas atinentes a la ilación probable son de complejidad mucho mayor que los

que plantea el cálculo de probabilidades. Sólo la obsesión por el enfoque matemático podía provocar un error tal como el de suponer que probabilidad equivale siempre a frecuencia.

Otro yerro fue el de confundir el problema de la probabilidad con el del razonamiento inductivo que las ciencias naturales emplean. Incluso un fracasado sistema filosófico, que no hace mucho estuvo de moda, pretendió sustituir la categoría de causalidad por una teoría universal de la probabilidad.

Una afirmación se estima probable tan sólo cuando nuestro conocimiento sobre su contenido es imperfecto, cuando no sabemos bastante como para precisar y separar debidamente lo verdadero de lo falso. Pero, en tal caso, pese a nuestra incertidumbre, una cierta dosis de conocimiento poseemos, por lo cual, hasta cierto punto, podemos pronunciarnos, evitando un simple *non liquet o ignoramus*.

Hay dos especies de probabilidad totalmente distintas: la que podríamos denominar *probabilidad de clase* (o probabilidad de frecuencia) y la *probabilidad de caso* (es decir, la que se da en la *comprensión* típica de las ciencias de la acción humana). El campo en que rige la primera es el de las ciencias naturales, dominado enteramente por la causalidad; la segunda aparece en el terreno de la acción humana, plenamente regulado por la teleología.

3. Probabilidad de clase

La probabilidad de clase significa que, en relación con cierto evento, conocemos o creemos conocer cómo opera una clase determinada de hechos o fenómenos; pero de los hechos o fenómenos singulares sólo sabemos que integran la clase en cuestión.

Supongamos, por ejemplo, que cierta lotería está compuesta por noventa números, de los cuales cinco salen premiados. Sabemos, por tanto, cómo opera el conjunto total de números. Pero, con respecto a cada número singular, lo único que en verdad nos consta es que integra el conjunto de referencia.

Tomemos una estadística de la mortalidad registrada en un área y en un periodo determinados. Si partimos del supuesto de que las circunstancias no van a variar, podemos afirmar que conocemos perfectamente la mortalidad del conjunto en cuestión. Ahora bien, acerca de la probabilidad de vida de un individuo determinado nada podemos afirmar, salvo que, efectivamente, forma parte de ese grupo.

El cálculo de probabilidades mediante símbolos matemáticos refleja esa imperfección del conocimiento humano. Pero esa representación ni amplía ni completa ni profundiza nuestro saber. Simplemente lo traduce al lenguaje matemático. Dichos cálculos, en realidad, no hacen más que reiterar, mediante fórmulas algebraicas, lo que ya nos constaba de antemano. Jamás nos ilustran acerca de lo que acontecerá en casos singulares. Tampoco, evidentemente, incrementan nuestro conocimiento sobre cómo opera el conjunto, toda vez que dicha información, desde un principio, era o suponíamos plena.

Es un grave error pensar que el cálculo de probabilidades brinda ayuda al jugador, permitiéndole suprimir o reducir sus

riesgos. El cálculo de probabilidades, contrariamente a una extendida creencia, de nada le sirve al tahúr, como tampoco le procuran, en este sentido, auxilio alguno las demás formas de raciocinio lógico o matemático. Lo característico del juego es que en él impera el azar puro, lo desconocido. Las esperanzas del jugador no se basan en fundadas consideraciones. Si no es supersticioso, en definitiva, pensará: existe una ligera posibilidad (o, en otras palabras, «no es imposible») de que gane; estoy dispuesto a efectuar el envite requerido; de sobra sé que, al jugar, procedo insensatamente. Pero como la suerte acompaña a los insensatos… ¡que sea lo que Dios quiera!

El frío razonamiento indica al jugador que no mejoran sus probabilidades al adquirir dos en vez de un solo billete de lotería si, como suele suceder, el importe de los premios es menor que el valor de los billetes que la integran, pues quien comprara todos los números, indudablemente habría de perder. Los aficionados a la lotería, sin embargo, están convencidos de que, cuantos más billetes adquieren, mejor. Los clientes de casinos y máquinas tragaperras nunca cejan. No quieren comprender que, si las reglas del juego favorecen al banquero, lo probable es que cuanto más jueguen más pierdan. Pero la atracción del juego estriba precisamente en eso, en que no cabe la predicción; que todo es posible sobre el tapete verde.

Imaginemos que una caja contiene diez tarjetas, cada una con el nombre de una persona distinta y que, al extraer una de ellas, el elegido habrá de pagar cien dólares. Ante tal planteamiento, un asegurador que pudiera contratar con cada uno de los intervinientes una prima de diez dólares, estaría en condiciones de garantizar al perdedor una total indemnización. Recaudaría cien dólares y pagaría esa misma

suma a uno de los diez intervinientes. Ahora bien, si no lograra asegurar más que a uno de los diez al tipo señalado, no estaría conviniendo un seguro, sino que estaría embarcado en un puro juego de azar; se habría colocado en el lugar del asegurado. Cobraría diez dólares, pero, aparte la posibilidad de ganarlos, correría el riesgo de perderlos junto con otros noventa más.

Quien, por ejemplo, prometiera pagar, a la muerte de un tercero, cierta cantidad, cobrando por tal garantía una prima anual simplemente acorde con la previsibilidad de vida que, de acuerdo con el cálculo de probabilidades, resultara para el interesado, no estaría actuando como asegurador, sino a título de jugador. El seguro, ya sea de carácter comercial o mutualista, exige asegurar a toda una clase o a un número de personas que razonablemente pueda reputarse como tal. La idea que informa el seguro es la de asociación y distribución de riesgo; no se ampara en el cálculo de probabilidades. Las únicas operaciones matemáticas que requiere son las cuatro reglas elementales de la aritmética. El cálculo de probabilidades es aquí un simple pasatiempo.

Lo anterior queda claramente evidenciado al advertir que la eliminación del riesgo mediante la asociación también puede efectuarse sin recurrir a ningún sistema actuarial. Todo el mundo lo practica en la vida cotidiana. Los comerciantes incluyen, entre sus costes, una determinada compensación por las pérdidas que regularmente ocurren en la gestión mercantil. Al decir «regularmente» significamos que tales quebrantos resultan conocidos en cuanto al conjunto de la clase de artículos de que se trate. El frutero sabe, por ejemplo, que de cada cincuenta manzanas una se pudrirá, sin poder precisar cuál será en concreto la que haya de perjudicarse;

pero esa pérdida la computa como un coste más.

La definición de la esencia de la probabilidad de clase dada anteriormente es la única que, desde un punto de vista lógico, resulta satisfactoria. Evita el círculo vicioso que implican cuantas aluden a la idéntica probabilidad de acaecimientos posibles. Al proclamar nuestra ignorancia acerca de los eventos singulares, de los cuales sólo sabemos que son elementos integrantes de una clase, cuyo comportamiento, sin embargo, como tal, resulta conocido, logramos salvar ese círculo vicioso. Y entonces no tenemos ya que referirnos a la ausencia de regularidad en la secuencia de los casos singulares.

La nota característica del seguro estriba en que tan sólo se ocupa de clases íntegras. Supuesto que sabemos todo lo concerniente al comportamiento de la clase, podemos eliminar los riesgos específicos del caso concreto.

Por lo mismo, tampoco soporta riesgos especiales el propietario de un casino de juego o el de una empresa de lotería.

Si el lotero coloca todos los billetes, el resultado de la operación es perfectamente previsible. Por el contrario, si algunos quedan invendidos, se encuentra, con respecto a estos billetes que quedan en su poder, en la misma situación que cualquier otro jugador en lo atinente a los números por él adquiridos.

4. Probabilidad de caso

La probabilidad de caso significa que conocemos, respecto a un determinado evento, algunos de los factores que lo producen, pero que existen otros factores determinantes acerca de los cuales nada sabemos.

La probabilidad de caso sólo tiene en común con la probabilidad de clase la imperfección de nuestro conocimiento. En lo demás son enteramente distintas ambas formas de probabilidad.

Con frecuencia se pretende predecir un evento futuro basándose en el conocimiento sobre el comportamiento de la clase. Un médico puede, por ejemplo, vislumbrar las probabilidades de curación de cierto paciente sabiendo que se han repuesto del mal el 70 por 100 de los que lo han sufrido. Si expresa correctamente tal conocimiento, se limitará a decir que la probabilidad que tiene el paciente de curar es de un 0,7; osea, que, de cada diez pacientes, sólo tres mueren. Toda predicción de este tipo acerca de los hechos externos, es decir, referente al campo de las ciencias naturales, tiene ese carácter. No se trata de predicciones sobre el desenlace de casos específicos, sino de simples afirmaciones acerca de la frecuencia con que los distintos resultados suelen producirse. Éstas se basan en una pura información estadística o simplemente en una estimación empírica y aproximada de la frecuencia con que un hecho se produce.

Sin embargo, con lo anterior no hemos planteado todavía el problema específico de la probabilidad de caso. De hecho no conocemos nada del caso en cuestión excepto que se trata de un caso perteneciente a una clase cuyo comportamiento conocemos o creemos conocer.

Imaginemos que un cirujano dice a su paciente que treinta de cada cien pacientes fallecen en la operación. Si el paciente

preguntara si estaba ya cubierto el cupo de muertes, no habría comprendido el sentido de la afirmación del médico. Sería víctima del error que se denomina «engaño del jugador», al confundir la probabilidad de caso con la probabilidad de clase, como sucede con el jugador de ruleta que, después de una serie de diez rojos sucesivos, supone hay una mayor probabilidad de que a la próxima jugada salga un negro.

Todo pronóstico en medicina basado únicamente en el conocimiento fisiológico es de probabilidad de clase. El médico que oye que un individuo, desconocido para él, ha sido atacado por cierta enfermedad, apoyándose en su experiencia profesional podrá decir que las probabilidades de curación son de siete contra tres. Su opinión, sin embargo, tras examinar al enfermo, puede perfectamente cambiar; si comprueba que se trata de un hombre joven y vigoroso, que gozó siempre de buena salud, es posible que el doctor piense que entonces las cifras de mortalidad son menores. La probabilidad ya no será de siete a tres, sino, digamos, de nueve a uno. Pero el enfoque lógico es el mismo; el médico no se sirve de precisos datos estadísticos, sino de una más o menos exacta rememoración de su propia experiencia, manejando exclusivamente el comportamiento de una determinada clase; la clase, en este caso, compuesta por hombres jóvenes y vigorosos al ser atacados por la enfermedad de referencia.

La probabilidad de caso es un supuesto especial en el terreno de la acción humana, donde jamás cabe aludir a la *frecuencia* con que determinado fenómeno se produce, pues aquí se trata siempre de eventos únicos que como tales no forman parte de clase alguna. Podemos, por ejemplo, configurar una clase formada por «las elecciones

presidenciales americanas». Tal agrupación puede ser útil o incluso necesaria para diversos estudios; el constitucional, por citar un caso. Pero si analizamos concretamente, supongamos, los comicios estadounidenses de 1944 —ya fuera antes de la elección, para determinar el futuro resultado, o después de la misma, ponderando los factores que determinaron su efectivo desenlace—, estaríamos invariablemente enfrentándonos con un caso individual, único, que nunca más se repetirá. El supuesto viene dado por sus propias circunstancias; él solo constituye la clase. Aquellas características que permitirían su encuadramiento en determinado grupo carecen, a estos efectos, de todo interés.

Imaginemos que mañana han de enfrentarse dos equipos de fútbol, los azules a los amarillos. Los azules, hasta ahora, han vencido siempre a los amarillos. Tal conocimiento no es de los que nos informan acerca del comportamiento de una determinada clase de eventos. Si así se estimara, debería concluirse que los azules siempre habrían de ganar, mientras que los amarillos invariablemente resultarían derrotados. No existiría incertidumbre acerca del resultado del encuentro. Sabríamos positivamente que los azules, una vez más, ganarían. El que nuestro pronóstico lo consideremos *sólo probable* evidencia que no discurrimos por tales vías.

Consideramos, no obstante, que para la previsión del futuro resultado tiene su importancia el hecho de que los azules hayan siempre ganado. Tal circunstancia parece favorecer a los azules. Si, en cambio, razonáramos correctamente, de acuerdo con la probabilidad de clase, no atribuiríamos ninguna importancia a ese hecho. Más bien, por el contrario, incidiendo en el «engaño del jugador», pensaríamos que el partido debería terminar con la victoria

de los amarillos.

Cuando nos jugamos el dinero apostando por la victoria de un equipo, podemos calificar esta acción como una simple apuesta. Si se tratara, por el contrario, de un supuesto de probabilidad de clase, nuestra acción equivaldría al envite de un lance de azar.

Fuera del campo de la probabilidad de clase, todo lo que comúnmente se comprende bajo el término probabilidad atañe a ese modo especial de razonar empleado al examinar hechos singulares e individualizados, materia ésta propia de las ciencias históricas.

La comprensión, en este terreno, parte siempre de un conocimiento incompleto. Podemos llegar a saber los motivos que impelen al hombre a actuar, los objetivos que puede perseguir y los medios que piensa emplear para alcanzar dichos fines. Tenemos clara idea de los efectos que tales factores han de provocar. Nuestro conocimiento, sin embargo, no es completo; podemos habernos equivocado al ponderar la respectiva influencia de los factores concurrentes o no haber tenido en cuenta, al menos con la debida exactitud, la existencia de otras circunstancias también decisivas.

El intervenir en juegos de azar, el dedicarse a la construcción de máquinas y herramientas y el efectuar especulaciones mercantiles son tres modos diferentes de enfrentarse con el futuro.

El tahúr ignora qué evento provoca el resultado del juego. Sólo sabe que, con una determinada frecuencia, dentro de una serie de eventos, se producen unos que le favorecen. Tal conocimiento, por lo demás, de nada le sirve para ordenar su posible actuación; tan sólo le cabe confiar en la suerte; he ahí

su único plan posible.

La vida misma está expuesta a numerosos riesgos; nocivas situaciones, que no sabemos controlar, o al menos no logramos hacerlo en la medida necesaria, pueden poner de continuo en peligro la supervivencia. Todos, a este respecto, confiamos en la suerte; esperamos no ser alcanzados por el rayo o no ser mordidos por la víbora. Existe un elemento de azar en la vida humana. El hombre puede contrarrestar los efectos sobre su patrimonio de posibles daños y accidentes suscribiendo pólizas de seguro. Especula entonces con las probabilidades contrarias. En cuanto al asegurado, el seguro equivale a un juego de azar. Si el temido siniestro no se produce, habrá gastado en vano su dinero[2]. Frente a los fenómenos naturales imposibles de controlar, el hombre se halla siempre en la posición del jugador.

El ingeniero, en cambio, sabe todo lo necesario para llegar a una solución técnicamente correcta del problema de que se trate; al construir una máquina, por ejemplo, si tropieza con alguna incertidumbre, procura eliminarla mediante los márgenes de seguridad. Tales técnicos sólo saben de problemas solubles, por un lado, y, por otro, de problemas insolubles dados los conocimientos técnicos del momento. A veces, alguna desgraciada experiencia les hace advertir que sus conocimientos no eran tan completos como suponían, habiendo pasado por alto la indeterminación de algunas cuestiones que consideraban ya resueltas. En tal caso procurarán completar su ilustración. Naturalmente, nunca podrán llegar a eliminar el elemento de azar presente en la vida humana. La tarea, sin embargo, se desenvuelve, en principio, dentro de la órbita de lo cierto. Aspiran, por ello, a controlar plenamente todos los elementos que manejan.

Hoy suele hablarse de «ingeniería social». Este concepto, al igual que el de dirigismo, es sinónimo de dictadura, de tiranía totalitaria. Se pretende operar con los seres humanos como el ingeniero manipula la materia con que tiende puentes, traza carreteras o construye máquinas. La voluntad del ingeniero social habría de suplantar la libre volición de las numerosas personas que piensa utilizar para edificar su utopía. La humanidad se dividiría en dos clases: el dictador omnipotente, de un lado, y, de otro, los tutelados, reducidos a la condición de simples engranajes. El ingeniero social, implantado su programa, no tendría que molestarse intentando comprender la actuación ajena. Gozaría de plena libertad para manejar a las gentes como el técnico cuando manipula el hierro o la madera.

Pero en el mundo real el hombre que actúa se enfrenta con el hecho de que hay otros que, como él, operan por sí y para sí. La necesidad de acomodar la propia actuación a la de terceros concede al sujeto investidura de especulador. Su éxito o fracaso dependerá de la mayor o menor habilidad que tenga para prever el futuro. Toda acción viene a ser una especulación. En el curso de los acontecimientos humanos nunca hay estabilidad ni, por consiguiente, seguridad.

5. La valoración numérica de la probabilidad de caso

La probabilidad de caso no permite forma alguna de cálculo numérico. Lo que generalmente pasa por tal, al ser

examinado más de cerca, resulta ser de índole diferente.

En vísperas de la elección presidencial americana de 1944, por ejemplo, podría haberse dicho:

a) Estoy dispuesto a apostar tres dólares contra uno a que Roosevelt saldrá elegido.

b) Pronostico que, del total censo electoral, cuarenta y cinco millones de electores votarán; veinticinco de los cuales se ponunciarán por Roosevelt.

c) Creo que las probabilidades en favor de Roosevelt son de nueve a uno.

d) Estoy seguro de que Roosevelt será elegido.

La afirmación d) es, a todas luces, arbitraria. Si al que tal afirma se le preguntara bajo juramento en calidad de testigo si está tan seguro de la futura victoria de Roosevelt como de que un bloque de hielo se derretirá al ser expuesto a una temperatura de cincuenta grados, respondería, indudablemente, que no. Más bien rectificaría su primitivo pronunciamiento en el sentido de asegurar que, personalmente, está convencido de que Roosevelt ganará. Estaríamos ante una mera opinión individual, careciendo el sujeto de plena certeza; lo que el mismo más bien desea es expresar su propia valoración de las condiciones concurrentes.

El caso a) es similar. El actor estima que arriesga muy poco apostando. La relación tres a uno nada dice acerca de las respectivas probabilidades de los candidatos; resulta de la concurrencia de dos factores: la creencia de que Roosevelt será elegido, de un lado, y la propensión del interesado a jugar, de otro.

La afirmación b) es una estimación del desenlace del

acontecimiento inminente. Sus cifras no se refieren a un mayor o menor grado de probabilidad, sino al esperado resultado de la efectiva votación. Dicha afirmación puede descansar sobre una investigación sistemática, como, por ejemplo, la de las encuestas Gallup o, simplemente, sobre puras estimaciones personales.

La afirmación c) es diferente. Se afirma el resultado esperado, pero se envuelve en términos aritméticos. No significa ciertamente que de diez casos del mismo tipo nueve habrían de ser favorables a Roosevelt y uno adverso. Ninguna relación puede tener la expresión de referencia con la probabilidad de clase. ¿Qué significa, pues?

Se trata de una expresión metafórica. Las metáforas sirven, generalmente, para asimilar un objeto abstracto con otro que puede ser percibido por los sentidos. Si bien lo anterior no constituye formulación obligada de toda metáfora, suele la gente recurrir a esa forma de expresión porque normalmente lo concreto resulta más conocido que lo abstracto. Por cuanto la metáfora pretende aclarar algo menos corriente recurriendo a otra realidad más común, tiende aquélla a identificar una cosa abstracta con otra concreta, mejor conocida. Mediante la citada fórmula matemática se pretende hacer más comprensible cierta compleja realidad apelando a una analogía tomada de una de las ramas de la matemática, del cálculo de probabilidades. Tal cálculo, a no dudar, es más popular que la comprensión epistemológica.

A nada conduce recurrir a la lógica para una crítica del lenguaje metafórico. Las analogías y metáforas son siempre imperfectas y de escasa utilidad. En esta materia se busca el *tertium comparationis*. Pero ni aun tal arbitrio es admisible en el caso de referencia, ya que la comparación se basa en una

suposición defectuosa, aun en el propio marco del cálculo de probabilidades, pues supone incurrir en el «engaño del jugador». Al afirmar que las probabilidades en favor de Roosevelt son de nueve contra una, se quiere dar a entender que, ante la próxima elección, Roosevelt se halla en la postura del hombre que ha adquirido el noventa por ciento de los billetes de una lotería. Presúmese que la razón nueve a uno nos revela algo sustancial acerca de lo que pasará con el hecho único y específico que nos interesa. Resultaría fatigoso evidenciar de nuevo el error que tal idea encierra.

Igualmente inadmisible es recurrir al cálculo de probabilidades al analizar las hipótesis propias de las ciencias naturales. Las hipótesis son intentos de explicar fenómenos apoyándose en argumentos que resultan lógicamente insuficientes. Todo lo que puede afirmarse respecto de una hipótesis es que o contradice o se adapta a los principios lógicos y a los hechos experimentalmente atestiguados y, consecuentemente, tenidos por ciertos. En el primer caso, la hipótesis debe rechazarse; en el segundo —habida cuenta de nuestros conocimientos— no resulta más que meramente posible. (La intensidad de la convicción personal de que sea cierta es puramente subjetiva). Ya no estamos ante la probabilidad de clase ni ante la comprensión histórica.

El término *hipótesis* no resulta aplicable cuando se trata de la interpretación de los hechos históricos. Si un historiador asegura que en la caída de la dinastía de los Romanoff jugó un importante papel el hecho de que la familia imperial era de origen alemán, no está aventurando una hipótesis. Los hechos en que se basa su apreciación son indiscutibles. Había una animosidad muy extendida contra los alemanes en Rusia y la rama gobernante de los Romanoff, que durante doscientos

años se venía uniendo matrimonialmente con familias alemanas, era considerada por muchos rusos como una estirpe germanizada, incluso por aquéllos que suponían que el zar Pablo no era hijo de Pedro III. Queda, sin embargo, siempre en pie la duda acerca de la trascendencia que efectivamente tuvo tal circunstancia en la cadena de acontecimientos que al final provocó la caída del zar. Sólo la comprensión histórica proporciona una vía para abordar tal incógnita.

6. Apuestas, juegos de azar, deportes y pasatiempos

Una apuesta es el convenio por el que el interesado arriesga con otro individuo dinero o distintos bienes en torno a un acontecimiento de cuya realidad o posible aparición toda información que poseemos viene dada por actos de comprensión intelectual. La gente puede apostar con motivo de una próxima elección o de un partido de tenis. También cabe apostar sobre cuál de dos afirmaciones sobre un hecho es la correcta.

El juego de azar consiste en arriesgar dinero u otras cosas contra otro sujeto acerca del resultado de un acontecimiento sobre el que no poseemos otra información que la que proporciona el comportamiento de toda una clase.

A veces el azar y la apuesta se combinan. El resultado de una carrera de caballos, por ejemplo, depende de la acción

humana —practicada por el propietario, el preparador y el *jockey*—, pero también de factores no humanos como las condiciones del caballo. La mayor parte de quienes arriesgan dinero en las carreras no son, por lo general, más que simples jugadores de azar. En cambio, los expertos creen derivar información de su particular conocimiento acerca de los factores personales; en la medida en que este factor influye en su decisión, apuestan. Además, presumen entender de caballos; pronostican basándose en su conocimiento del comportamiento de las clases de caballos a que pertenecen los que participan en la carrera, y en esa medida son jugadores de azar.

En otros capítulos analizaremos las fórmulas mediante las cuales el mundo de los negocios se enfrenta con el problema de la incertidumbre del futuro. Conviene, sin embargo, para completar el tema, hacer alguna otra consideración.

Dedicarse al juego puede ser tanto un fin como un medio. Para quienes buscan el excitante estímulo provocado por las lides de un juego o para aquéllos cuya vanidad se siente halagada al exhibir la propia destreza, tal actuación constituye un fin. Se trata, en cambio, de un medio para los profesionales que, mediante la misma, se ganan la vida.

La práctica de un deporte o juego puede, por tanto, estimarse acción. En cambio, no puede afirmarse que toda acción sea un juego o considerar todas las acciones como si de juegos se tratara. La meta inmediata de toda competición deportiva consiste en derrotar al adversario respetando determinadas reglas. Se trata de un caso peculiar y especial de acción. La mayor parte de las acciones humanas no pretenden derrotar o perjudicar a nadie. Con ellas se aspira sólo a mejorar las propias condiciones de vida. Puede acaecer que

tal mejora se logre a costa de otros. Pero no es ése el planteamiento normal y, desde luego, dicho sea sin ánimo de herir suspicacias, jamás ocurre en un sistema social de división del trabajo cuando éste se desenvuelve libre de injerencias externas.

En una sociedad de mercado no existe analogía alguna entre los juegos y los negocios. Con los naipes gana quien mejor se sirva de habilidades y astucias; el empresario, por el contrario, prospera proporcionando a sus clientes las mercancías que éstos más desean. Tal vez haya cierta analogía entre la postura del jugador de cartas y la del timador, pero no vale la pena entrar en el asunto. Se equivoca quien interpreta la vida mercantil como un mero engaño.

Los juegos se caracterizan por el antagonismo existente entre dos o más contendientes[3]. Los negocios, por el contrario, dentro de una sociedad, es decir, dentro de un orden basado en la división del trabajo, se caracterizan por el concorde actuar de los sujetos; en cuanto comienzan éstos a enfrentarse los unos con los otros, caminan hacia la desintegración social.

La competencia del mercado no implica antagonismo en el sentido de confrontación de intereses incompatibles. Cierto que la competencia, a veces, o aun con frecuencia, puede suscitar en quienes compiten aquellos sentimientos de odio y malicia que suelen informar el deseo de perjudicar a otros. De ahí que los psicólogos propendan a confundir la pugna hostil con la competencia económica. La praxeología, sin embargo, debe guardarse de imprecisiones que pueden inducir al error. Existe diferencia esencial entre el conflictivo combate y la competencia cataláctica. Los competidores aspiran a la excelencia y perfección de sus respectivas realizaciones,

dentro de un orden de cooperación mutua. La función de la competencia consiste en asignar a los miembros de un sistema social aquella misión en cuyo desempeño mejor pueden servir a la sociedad. Es el mecanismo que permite seleccionar, para cada tarea, el hombre más idóneo. Donde haya cooperación social, es preciso siempre seleccionar, de una forma u otra. Tal competencia desaparece tan sólo cuando la atribución de las distintas tareas depende exclusivamente de una decisión personal sin que los que participan en el proceso competitivo puedan hacer valer los propios méritos.

Más adelante habremos de ocuparnos de la función de la competencia[4]. Por el momento conviene resaltar que es erróneo aplicar ideas de mutuo exterminio a la recíproca cooperación que prevalece bajo el libre marco social. Las expresiones bélicas no cuadran a las operaciones mercantiles. Es una mala metáfora hablar de la *conquista de un mercado*, pues no hay conquista alguna cuando una empresa ofrece productos mejores o más baratos que sus competidores. Sólo en un sentido figurado puede hablarse de estrategias en el ámbito de los negocios.

7. La predicción praxeológica

El conocimiento praxeológico permite predecir con certeza apodíctica las consecuencias de diversas formas de acción. Pero tales predicciones jamás nos ilustran acerca de aspectos

cuantitativos. En el campo de la acción humana, los problemas cuantitativos sólo pueden abordarse mediante la comprensión.

Podemos predecir, según veremos después, que —en igualdad de circunstancias— una caída en la demanda de *a* provocará una baja en su precio. Lo que no podemos, sin embargo, es adelantar la cuantía de tal baja. Es éste un interrogante que sólo la comprensión puede resolver.

El error fundamental de todo enfoque cuantitativo de los problemas económicos estriba en olvidar que no existen relaciones constantes en las llamadas *dimensiones económicas*. No hay constancia ni permanencia en las valoraciones ni en las relaciones de intercambio entre los diversos bienes. Todas y cada una de las continuas mutaciones provocan nueva reestructuración del conjunto. La comprensión, aprehendiendo el modo de discurrir de los humanos, intenta pronosticar las futuras situaciones. Es cierto que los positivistas rechazan semejante vía de investigación, pero su postura no debe hacernos olvidar que la comprensión es el único procedimiento adecuado para abordar el tema de la incertidumbre de las condiciones futuras.

CAPÍTULO VII

LA ACCIÓN EN EL MUNDO

1. LA LEY DE LA UTILIDAD MARGINAL

La acción ordena y prefiere; comienza por manejar sólo números ordinales, dejando a un lado los cardinales. Sucede, sin embargo, que el mundo externo, al cual el hombre que actúa ha de acomodar su conducta, es un mundo de soluciones *cuantitativas* donde entre causa y efecto existe una relación mensurable. Si las cosas no fueran así, es decir, si los bienes pudieran prestar servicios ilimitados, nunca resultarían escasos y, por tanto, no merecerían el apelativo de medios.

El hombre, al actuar, valora las cosas como medios para suprimir su malestar. Los bienes que, por su condición de medios, permiten atender las necesidades humanas, vistos en su conjunto, desde el ángulo de las ciencias naturales, constituyen multiplicidad de cosas diferentes. El actor, sin embargo, los asimila todos como ejemplares que encajan, unos más y otros menos, en una misma especie. Al evaluar estados de satisfacción muy distintos entre sí y apreciar los

medios convenientes para lograrlos, el hombre ordena en *una* escala todas las cosas, contemplándolas sólo en orden a su idoneidad para incrementar la satisfacción propia. El placer derivado de la alimentación y el originado por la contemplación de una obra artística constituyen, simplemente, para el hombre actuante, dos necesidades a atender, una más y otra menos urgente. Pero, por el hecho de valorar y actuar, ambas quedan situadas en una escala de apetencias que comprende desde las de máxima a las de mínima intensidad. Quien actúa no ve más que cosas, cosas de diversa utilidad para su personal bienestar, cosas que, por tanto, desea con distinta intensidad.

Cantidad y calidad son categorías del mundo externo. Sólo indirectamente cobran importancia y sentido para la acción. En razón a que cada cosa sólo puede producir un efecto limitado, algunas de ellas se consideran escasas, conceptuándose como medios. Puesto que son distintos los efectos que las diversas cosas pueden producir, el hombre, al actuar, distingue diferentes clases de bienes. Y en razón a que la misma cantidad y calidad de un cierto medio produce siempre idéntico efecto, considerado tanto cualitativa como cuantitativamente, la acción no diferencia entre distintas pero iguales cantidades de un medio homogéneo. Pero ello no significa que el hombre atribuya el mismo valor a las distintas porciones del medio en cuestión. Cada porción es objeto de una valoración separada. A cada una de ellas se le asigna un rango específico en la escala de valores. Pero estos rangos pueden intercambiarse *ad libitum* entre las distintas porciones de la misma magnitud.

Cuando el hombre ha de optar entre dos o más medios distintos, ordena en escala gradual las porciones individuales

disponibles de cada uno de ellos. A cada una de dichas porciones asigna un rango específico. Las distintas porciones de un cierto medio no tienen, sin embargo, por qué ocupar puestos inmediatamente sucesivos.

El establecimiento, mediante la valoración, de ese diverso rango se practica al actuar y es la propia actuación la que efectúa tal ordenación. El tamaño de cada una de esas porciones estimadas de un mismo rango dependerá de la situación personal y única bajo la cual, en cada caso, actúa el interesado. La acción nunca se interesa por unidades, ni físicas ni metafísicas, ni las valora con arreglo a módulos teóricos o abstractos; la acción se halla siempre enfrentada con alternativas diversas, entre las cuales escoge. Tal elección se efectúa entre magnitudes determinadas de medios diversos. Podemos denominar unidad a la cantidad mínima que puede ser objeto de opción. Hay que guardarse, sin embargo, del error de suponer que el valor de la suma de múltiples unidades pueda deducirse del valor de cada una de ellas; el valor de la suma no coincide con la adición del valor atribuido a cada una de las distintas unidades.

Un hombre posee cinco unidades del bien *a* y tres unidades del bien *b*. Atribuye a las unidades de *a* los rangos 1, 2, 4, 7 y 8; mientras las unidades de *b* quedan graduadas en los lugares 3, 5 y 6. Ello significa que si el interesado ha de optar entre dos unidades de *a* y dos unidades de *b*, preferirá desprenderse de dos unidades de *a* antes que de dos unidades de *b*. Ahora bien, si ha de escoger entre tres unidades de *a* y dos unidades de *b*, preferirá perder dos unidades de *b* antes que tres de *a*. Al valorar un conjunto de varias unidades, lo único que, en todo caso, importa es la utilidad del conjunto, es decir, el incremento de bienestar dependiente del mismo, o, lo que es

igual, el descenso del bienestar que su pérdida implicaría. Con ello para nada se alude a procesos aritméticos, a sumas ni a multiplicaciones; sólo se trata de estimar la utilidad resultante de poseer cierta porción, conjunto o provisión de que se trate.

En este sentido, *utilidad* equivale a idoneidad causal para la supresión de un cierto malestar. El hombre, al actuar, supone que determinada cosa va a incrementar su bienestar; a tal potencialidad denomina la utilidad del bien en cuestión. Para la praxeología, el término utilidad equivale a la importancia atribuida a cierta cosa en razón a su supuesta capacidad para suprimir determinada incomodidad humana. El concepto praxeológico de utilidad (*valor de uso subjetivo*, según la terminología de los primitivos economistas de la Escuela Austriaca) debe diferenciarse claramente del concepto técnico de utilidad (*valor de uso objetivo*, como decían los mismos economistas). El valor de uso en sentido objetivo es la relación existente entre una cosa y el efecto que la misma puede producir. Es al valor de uso objetivo al que se refiere la gente cuando habla del «valor calórico» o de la «potencia térmica» del carbón. El valor de uso de carácter subjetivo no tiene por qué coincidir con el valor de uso objetivo. Hay cosas a las cuales se atribuye valor de uso subjetivo simplemente porque se supone erróneamente que gozan de capacidad para producir ciertos efectos deseados. Por otro lado, existen cosas que pueden provocar consecuencias deseadas, a las cuales, sin embargo, no se atribuye valor alguno de uso, por cuanto se ignora dicha potencialidad.

Repasemos el pensamiento económico que prevalecía cuando la moderna teoría del valor fue elaborada por Carl Menger, William Stanley Jevons y Léon Walras. Quien pretenda formular la más elemental teoría del valor y los

precios comenzará, evidentemente, por intentar basarse en el concepto de utilidad. Nada es, en efecto, más plausible que suponer que la gente valora las cosas con arreglo a su utilidad. Pero, llegados a este punto, surge un problema en cuya solución los economistas clásicos fracasaron. Creyeron observar que había cosas cuya «utilidad» era mayor y que, sin embargo, se valoraban menos que otras de «utilidad» menor. El *hierro* es menos apreciado que el *oro*. Este hecho parecía echar por tierra toda teoría del valor y de los precios que partiera de los conceptos de utilidad y valor de uso. De ahí que los clásicos abandonaran ese terreno, pretendiendo infructuosamente explicar los fenómenos del valor y del cambio por otras vías.

Sólo más tarde descubrieron los economistas que lo que originaba la aparente paradoja era el imperfecto planteamiento del problema. Las valoraciones y decisiones que se producen en los tipos de cambio del mercado no suponen elegir entre el *oro* y el *hierro*. El hombre, al actuar, nunca se ve en el caso de escoger entre *todo* el oro y *todo* el hierro. En un determinado lugar y tiempo, bajo condiciones definidas, hace su elección entre una cierta cantidad de oro y una cierta cantidad de hierro. Al decidirse entre cien onzas de oro y cien toneladas de hierro, su elección no guarda relación alguna con la decisión que adoptaría si se hallara en la muy improbable situación de tener que optar entre todo el oro y todo el hierro existente.

En la práctica, lo único que cuenta para tal sujeto es si, bajo las específicas condiciones concurrentes, estima la satisfacción directa o indirecta que puedan reportarle las cien onzas de oro mayor o menor que la satisfacción que derivaría de las cien toneladas de hierro. Al decidirse, no está

formulando ningún juicio filosófico o académico en torno al valor «absoluto» del oro o del hierro; en modo alguno determina si, para la humanidad, importa más el oro o el hierro; no se ocupa de esos problemas tan gratos a los tratadistas de ética o de filosofía de la historia. Se limita a elegir entre dos satisfacciones que no puede disfrutar al mismo tiempo.

Ni el preferir ni el rechazar ni las decisiones y elecciones que de ello resultan son actos de medición. La acción no *mide* la utilidad o el valor; se limita a elegir entre alternativas. No se trata del abstracto problema de determinar la utilidad total o el valor total[1]. Ninguna operación racional permite deducir del valor asignado a una determinada cantidad o a un determinado número de ciertas cosas el valor correspondiente a una cantidad o número mayor o menor de esos mismos bienes. No hay forma de calcular el valor de todo un género de cosas si son sólo conocidos los valores de sus partes. Tampoco hay medio de calcular el valor de una parte si únicamente se conoce el valor del total del género. En la esfera del valor y las valoraciones no hay operaciones aritméticas; en el terreno de los valores no existe el cálculo ni nada que se le asemeje. El aprecio de las existencias totales de dos cosas puede diferir de la valoración de algunas de sus porciones. Un hombre aislado que posea siete vacas y siete caballos puede valorar en más un caballo que una vaca; es decir, que, puesto a optar, preferirá entregar una vaca antes que un caballo. Sin embargo, ese mismo individuo, ante la alternativa de elegir entre todos sus caballos y todas sus vacas, puede preferir quedarse con las vacas y prescindir de los caballos. Los conceptos de utilidad total y de valor total carecen de sentido, salvo que se trate de situaciones en las que

el interesado haya de escoger precisamente entre la totalidad de diversas existencias. Sólo tiene sentido plantear el problema de qué es más útil, el hierro o el oro, si se trata del supuesto en el que la humanidad, o una parte de la misma, hubiera de escoger entre *todo* el oro y *todo* el hierro disponible.

El juicio de valor se contrae exclusivamente a la cantidad concreta a que se refiere cada acto de elección. Cualquier conjunto de determinado bien se halla siempre compuesto, *ex definitione*, por porciones homogéneas, cada una de las cuales es idónea para rendir ciertos e idénticos servicios, lo que hace que cualquiera de dichas porciones pueda sustituirse por otra. En el acto de valorar y preferir resulta, por tanto, indiferente cuál sea la porción efectiva que en ese momento se contemple. Cuando se presenta el problema de entregar *una*, todas las porciones —unidades— del stock disponible se consideran idénticamente útiles y valiosas. Cuando las existencias disminuyen por pérdida de una unidad, el sujeto ha de resolver de nuevo cómo emplear las unidades del stock remanente. Es evidente que el stock disminuido no podrá rendir el mismo número de servicios que el íntegro. Aquel objeto que, bajo este nuevo planteamiento, deja de cubrirse es, indudablemente, para el interesado, el menos urgente de todos los que previamente cabía alcanzar con el stock íntegro. La satisfacción que derivaba del uso de aquella unidad destinada a tal empleo era la menor de las satisfacciones que cualquiera de las unidades del stock completo podía proporcionarle. Por tanto, sólo el valor de esa satisfacción marginal es el que el sujeto ponderará cuando haya de renunciar a una unidad del stock completo. Al enfrentarse con el problema de qué valor debe atribuirse a una porción de

cierto conjunto homogéneo, el hombre resuelve de acuerdo con el valor correspondiente al cometido de menor interés que atendería con una unidad si tuviera a su disposición las unidades todas del conjunto; es decir, decide tomando en cuenta la utilidad marginal.

Supongamos que una persona se encuentra en la alternativa de entregar una unidad de sus provisiones de *a* o una unidad de las de *b*; en tal disyuntiva, evidentemente, no comparará el valor de todo su haber de *a* con el valor total de su stock de *b*; contrastará únicamente los valores marginales de *a*y de *b*. Aunque tal vez valore en más la cantidad total de *a* que la de *b*, el valor marginal de *b* puede ser más alto que el valor marginal de *a*.

El mismo razonamiento sirve para ilustrar el supuesto en que aumenta la cantidad disponible de un bien mediante la adquisición de una o más unidades supletorias.

Para la descripción de tales hechos la economía no precisa recurrir a la terminología de la psicología, porque no se ampara en razonamientos y argumentaciones de tal condición. Cuando afirmamos que los actos de elección no dependen del valor atribuido a ninguna clase entera de necesidades, sino del valor que en cada caso corresponda a la necesidad concreta de que se trate, prescindiendo de la clase en que pueda ésta hallarse catalogada, en nada ampliamos nuestro conocimiento ni deviene éste más general o fundado. Sólo recordando la importancia que esta antinomia del valor tuvo en la historia del pensamiento económico comprenderemos por qué suele hablarse de clases de necesidades al abordar el tema. Carl Menger y Böhm-Bawerk usaron el término «clases de necesidades» para refutar las objeciones a sus ideas por quienes consideraban el *pan* como

tal más valioso que la *seda* sobre la base de que la clase «necesidad de alimentos» tiene mayor importancia vital que la clase «necesidad de vestidos lujosos»[2]. Hoy el concepto de «clase de necesidades» es totalmente inútil. Tal idea nada significa para la acción ni, por tanto, para la teoría del valor; puede, además, inducir a error y a confusión. Los conceptos y las clasificaciones no son más que herramientas mentales; cobran sentido y significación sólo en el contexto de las teorías que los utilizan[3]. A nada conduce agrupar las diversas necesidades en «clases» para después concluir que tal ordenación carece de interés en el terreno de la teoría del valor.

La ley de la utilidad marginal y del decreciente valor marginal nada tiene que ver con la Ley de Gossen de la saturación de las necesidades (primera Ley de Gossen). Al hablar de la utilidad marginal no nos interesamos por el goce sensual ni por la saturación o la saciedad. En modo alguno desbordamos el campo del razonamiento praxeológico cuando decimos: el destino que el individuo da a cierta porción de determinado conjunto compuesto por *n* unidades, destino que no sería atendido, inmodificadas las restantes circunstancias, si el interesado dispusiera de sólo *n-1* unidades, constituye el empleo menos urgente de ese bien, o sea, su utilización marginal. Consideramos, por eso, marginal la utilidad derivada del empleo del bien en cuestión. Para llegar a la conclusión anterior no precisamos acudir a ninguna experimentación, conocimiento o argumentación de orden psicológico. Se deduce necesariamente de las premisas establecidas, es decir, de que los hombres actúan (valoran y prefieren) y de que el interesado posee *n* unidades de un conjunto homogéneo, en el primer caso, y *n-1* unidades en el

segundo. Bajo estos supuestos, no puede imaginarse ninguna otra decisión. La afirmación es de orden formal y apriorístico; no se basa en experiencia alguna.

El problema consiste en determinar si existen o no sucesivas etapas intermedias entre la situación de malestar que impulsa al hombre a actuar y aquella otra situación que, una vez alcanzada, vedaría toda nueva actuación (ya sea por haberse logrado un estado de perfecta satisfacción, ya sea porque el hombre se considerase incapaz de producir ninguna ulterior mejoría en su situación). Si dicha alternativa se resuelve en sentido negativo, sólo cabría una única acción: tan pronto como tal actuación quedara consumada, se habría alcanzado la situación que prohibiría toda ulterior actuación. Ahora bien, con ello se contradice abiertamente el supuesto de que existe el actuar; pugna el planteamiento con las condiciones generales presupuestas en la categoría de acción. De ahí que sea forzoso resolver la alternativa en sentido afirmativo. Existen, sin género de duda, etapas diversas en nuestra asintótica aproximación hacia aquel estado después del cual ya no hay nueva acción. Por eso la ley de la utilidad marginal se halla ya implícita en la categoría de acción. No es más que el reverso de la afirmación según la cual preferimos lo que satisface en mayor grado a lo que satisface en menor grado. Si las existencias a nuestra disposición aumentan de *n-1* unidades a *n* unidades, esa incrementada unidad será utilizada para atender a una situación que será menos urgente o gravosa que la menos urgente o gravosa de todas las que con los recursos *n-1* habían sido remediadas.

La ley de la utilidad marginal no se refiere al valor de uso objetivo, sino al valor de uso subjetivo. No alude a las propiedades químicas o físicas de las cosas para provocar

ciertos efectos en general; se interesa tan sólo por su idoneidad para promover el bienestar del hombre según él lo entiende en cada momento y ocasión. No se ocupa de un supuesto valor intrínseco de las cosas, sino del valor que el hombre atribuye a los servicios que de las mismas espera derivar.

Si admitiéramos que la utilidad marginal está en las cosas y en su valor de uso objetivo, habríamos de concluir que lo mismo podría aumentar que disminuir, al incrementarse la cantidad de unidades disponibles. Puede suceder que la utilización de una cierta cantidad irreducible —*n* unidades— del bien *a* proporcione una satisfacción mayor que la que cabe derivar de los servicios de una unidad del bien *b*. Ahora bien, si las existencias de *a* son inferiores a *n*, *a* sólo puede emplearse en otro cometido menos apreciado que el que gracias a *b* puede ser atendido. En tal situación, el que la cuantía de *a* pase de *n-1* unidades a *n* unidades parece aumentar el valor atribuido a la unidad. El poseedor de cien maderos puede construir con ellos una cabaña, que le protegerá de la lluvia mejor que un impermeable. Sin embargo, si sus disponibilidades son inferiores a los treinta maderos, únicamente podrá construirse un lecho que le resguarde de la humedad del suelo. De ahí que, si el interesado dispusiera de noventa y cinco maderos, por otros cinco prescindiría del impermeable. Pero si contara sólo con diez, no cambiaría el impermeable ni por otros diez maderos. El hombre cuya fortuna ascendiera a 100 dólares tal vez se negaría a prestar cierto servicio por otros 100 dólares. Sin embargo, si ya dispusiera de 2000 dólares y deseara ardientemente adquirir un cierto bien indivisible que costara 2100 dólares, seguramente realizaría aquel trabajo por sólo

100 dólares. Esto concuerda perfectamente con la ley de la utilidad marginal correctamente formulada, según la cual el valor de las cosas depende de la utilidad del servicio que las mismas puedan proporcionar. Es impensable una ley de utilidad marginal creciente.

La ley de la utilidad marginal no debe confundirse con la doctrina de Bernoulli *de mensura sortis* ni con la ley de Weber-Fechner. En el fondo de la teoría de Bernoulli palpitan aquellas ideas, que jamás nadie puso en duda, según las cuales la gente se afana por satisfacer las necesidades más urgentes antes que las menos urgentes, resultándole más fácil al hombre rico atender sus necesidades que al pobre. Pero las conclusiones que Bernoulli derivaba de tales evidencias eran a todas luces inexactas. En efecto, formuló una teoría matemática según la cual el incremento de la satisfacción disminuye a medida que aumenta la riqueza del individuo. Su afirmación de que es altamente probable que, como regla general, un ducado, para quien goce de una renta de 5000 ducados, valga como medio ducado para quien sólo disfrute de 2500 ducados de ingresos no es más que pura fantasía. Dejemos aparte el hecho de que no hay modo de efectuar comparaciones que no sean arbitrarias entre las mutuas valoraciones de personas distintas; el método de Bernoulli resulta igualmente inadecuado para las valoraciones de un mismo individuo con diferentes ingresos. No advirtió que lo único que se puede predicar del caso en cuestión es que, al crecer los ingresos, cada incremento dinerario se dedicará a satisfacer una necesidad menos urgentemente sentida que la necesidad menos acuciante que fue, sin embargo, satisfecha antes de registrarse el incremento de riqueza. No supo ver que, al valorar, optar y actuar, no se trata de medir, ni de

hallar equivalencias, sino de comparar, es decir, de preferir y de rechazar[4]. Así, ni Bernoulli ni los matemáticos y economistas que siguieron su razonamiento podían resolver la antinomia del valor.

Los errores que implica el confundir la Ley de Weber-Fechner, perteneciente a la psicofísica, con la teoría subjetiva del valor fueron ya señalados por Max Weber. Verdad es que no estaba este último suficientemente versado en economía, hallándose, en cambio, demasiado influido por el historicismo, para aprehender debidamente los principios básicos que informan al pensamiento económico. Ello no obstante, su intuición genial le situó en el camino que conducía a las soluciones correctas. La teoría de la utilidad marginal, afirma Weber, «no se formula en sentido psicológico, sino —utilizando un término epistemológico— de modo pragmático, manejando las categorías de fines y medios»[5].

Si se desea poner remedio a un cierto estado patológico mediante la ingestión de una determinada cantidad de una medicina, no se obtendrá un resultado mejor multiplicando la dosis. Ese excedente o no produce mayor efecto que la dosis apropiada, por cuanto ésta, de por sí, ya provoca el resultado óptimo, o bien da lugar a consecuencias nocivas. Lo mismo sucede con toda clase de satisfacciones, si bien, frecuentemente, el estado óptimo se alcanza mediante la administración de elevadas dosis, tardándose en llegar a aquel límite que, sobrepasado, cualquier ulterior incremento produce consecuencias perniciosas. Sucede ello por cuanto nuestro mundo está regido por la causalidad, existiendo relación cuantitativa entre causa y efecto. Quien desee suprimir el malestar que provoca el vivir en una casa a un

grado de temperatura, procurará caldearla para alcanzar los dieciocho o veinte grados. Nada tiene que ver con la ley de Weber-Fechner el que el interesado no busque temperaturas de setenta o noventa grados. El hecho tampoco afecta a la psicología. Para explicarlo, ésta ha de limitarse a constatar el dato de que los mortales, normalmente, prefieren la vida y la salud a la muerte y la enfermedad. Para la praxeología sólo cuenta la circunstancia de que el hombre, al actuar, opta y escoge entre alternativas; hallándose siempre cercado por disyuntivas, no tiene más remedio que elegir y, efectivamente, elige, prefiriendo una entre varias posibilidades, por cuanto —aparte otras razones— el sujeto opera en un mundo cuantitativo, no en un orden carente del concepto de cantidad, planteamiento que resulta, incluso, inconcebible para la mente humana.

Confunden la utilidad marginal y la ley de Weber-Fechner quienes sólo ponderan los medios idóneos para alcanzar cierta satisfacción, pasando por alto la propia satisfacción en sí. De haberse parado mientes en ello, no se habría incurrido en el absurdo de pretender explicar el deseo de abrigo aludiendo a la decreciente intensidad de la sensación provocada por un sucesivo incremento del correspondiente estímulo. El que, normalmente, un individuo no desee elevar la temperatura de su dormitorio a cuarenta grados nada tiene que ver con la intensidad de la sensación de calor. Por lo mismo, tampoco cabe explicar recurriendo a las ciencias naturales el que una cierta persona no caliente su habitación a la temperatura que suelen hacerlo los demás, temperatura que, probablemente, también a aquélla apetecería, si no fuera porque prefiere comprarse un traje nuevo o asistir a la audición de una sinfonía de Beethoven. Sólo los problemas

del valor de uso objetivo pueden analizarse mediante los métodos típicos de las ciencias naturales; cosa bien distinta es el aprecio que el hombre que actúa pueda conceder a ese valor de uso objetivo en cada circunstancia.

2. La ley del Rendimiento

La determinación cuantitativa en los efectos producida por un bien económico significa, en relación con los bienes de primer orden (bienes de consumo), que una cantidad *a* de causa provoca —bien a lo largo de un periodo de tiempo o bien en una única y específica ocasión— una cantidad *a'* de efecto. En lo que respecta a los bienes de órdenes más elevados (bienes de producción) tal relación cuantitativa supone que una cantidad *b* de causa produce una cantidad *b'* de efecto, siempre y cuando concurra un factor complementario *c* con su efecto *c'*; sólo mediante los efectos concertados de *b'* y *c'* se puede producir la cantidad *p* de cierto bien *D* de primer orden. En este caso se manejan tres cantidades: *b* y *c* de los dos bienes complementarios *B* y *C*, y *p* del producto *D*.

Si la cantidad *b* permanece invariada, consideramos óptima aquella cantidad de *c* que provoca el máximo valor de la expresión *p/c*. Si a este máximo valor de *p/c* se llega indistintamente mediante la utilización de cantidades diversas de *C*, consideramos óptima aquélla que produce la mayor cantidad de *p*. Cuando los dos bienes complementarios se

utilizan en dicha cuantía óptima, ambos están dando el máximo rendimiento posible; su poder de producción, su valor de uso objetivo, está siendo plenamente utilizado; ninguna parte se desperdicia. Si nos desviamos de esta combinación óptima aumentando la cantidad de *C* sin variar la cantidad de *B*, normalmente el rendimiento será mayor, si bien no en grado proporcional al aumento de la cantidad de *C* empleada. En el caso de que se pueda incrementar la producción de p a p_1 incrementando la cantidad de *uno* solo de los factores complementarios, es decir, sustituyendo c por cx, siendo x mayor que la unidad, tendríamos siempre que $p_1 > p$, y $p_1c < pcx$. Pues, si fuera posible compensar cualquier disminución de b con un incremento de c, de tal forma que p quedara sin variación, ello supondría que la capacidad de producción de *B* era ilimitada; en tal supuesto, *B* no sería un bien escaso; es decir, no constituiría un bien económico. Carecería de trascendencia para la actividad humana el que las existencias de *B* fueran mayores o menores. Incluso una cantidad infinitesimal de *B* sería suficiente para producir cualquier cantidad de *D*, siempre y cuando se contara con una suficiente cantidad de *C*. En cambio, si no fuera posible incrementar las disponibilidades de *C*, por más que aumentara *B* no cabría ampliar la producción de *D*. Todo el rendimiento del proceso se achacaría a *C*; *B* no merecería la consideración de bien económico. Un factor capaz de proporcionar tales ilimitados servicios es, por ejemplo, el conocimiento de cualquier relación de causalidad. La fórmula, la receta que nos enseña a preparar el café, una vez conocida, rinde servicios ilimitados. Por mucho que se emplee, nada pierde de su capacidad de producir; estamos ante una inagotable capacidad productiva, la cual,

consecuentemente, deja de ser un bien económico. Por eso nunca se halla el individuo actuante ante el dilema de tener que optar entre el valor de uso de una fórmula comúnmente conocida y el de cualquiera otra cosa útil.

La ley del rendimiento proclama que existen combinaciones óptimas de los bienes económicos de orden más elevado (factores de producción). Desviarse de esa óptima combinación, incrementando el consumo de uno de los factores intervinientes, da lugar, o bien a que no aumente el efecto deseado, o bien a que, en caso de aumentar, no lo haga proporcionalmente a aquella mayor inversión. Esta ley, como antes se hacía notar, es consecuencia obligada del hecho de que sólo si sus efectos resultan cuantitativamente limitados puede darse la consideración de económico al bien de que se trate.

Que existen esas óptimas combinaciones es todo lo que afirma esta ley, comúnmente denominada *ley del rendimiento decreciente*. Hay muchos otros problemas al margen de dicha ley y que sólo pueden resolverse *a posteriori* mediante la experiencia.

Si el efecto causado por cierto factor resulta indivisible, será óptima aquella única combinación que produce el apetecido resultado. Para teñir de un cierto color una pieza de lana, se precisa determinada cantidad de colorante. Una cantidad mayor o menor de tinte frustraría el deseado objetivo. Quien tuviera más colorante del preciso veríase obligado a no utilizar el excedente. Por el contrario, quien dispusiera de cantidad insuficiente, sólo podría teñir parte de la pieza. La condición decreciente del rendimiento, en el ejemplo contemplado, ocasiona que carezca de utilidad la cantidad excedente de colorante, la cual, en ningún caso, podría

emplearse, por cuanto perturbaría la consecución del propósito apetecido.

En otros supuestos, para producir el menor efecto aprovechable, se precisa una cierta cantidad mínima de factor productivo. Entre ese efecto menor y el óptimo existe un margen dentro del cual el incremento de las cantidades invertidas provoca un aumento de la producción proporcional o más que proporcional a la indicada elevación del gasto. Una máquina, para funcionar, exige un mínimo de lubricante. Ahora bien, sólo la experiencia técnica podrá indicarnos si, por encima de dicho mínimo, una mayor cantidad de lubricante aumenta el rendimiento de la máquina de un modo proporcional o superior a tal supletoria inversión.

La ley del rendimiento no resuelve los problemas siguientes: 1) Si la dosis óptima es o no la única idónea para provocar el efecto apetecido. 2) Si existe o no un límite definido, traspuesto el cual, carece de utilidad todo incremento en la cantidad del factor variable empleada. 3) Si la baja de producción que el apartarse de la combinación óptica provoca —o el aumento de la misma que engendra el aproximarse a ella— es o no proporcional al número de unidades del factor variable en cada caso manejado. Las anteriores cuestiones sólo experimentalmente pueden resolverse. Ello no obstante, la ley del rendimiento en sí, es decir, la afirmación de que tales óptimas combinaciones han de existir, resulta válida *a priori*.

La ley malthusiana de la población y los conceptos de superpoblación o subpoblación absoluta, así como el de población más perfecta, todos ellos derivados de aquélla, suponen hacer aplicación de la ley de rendimientos a un caso

especial. Se ponderan los efectos que forzosamente han de aparecer al variar el número de «brazos» disponibles, suponiendo inmodificadas las demás circunstancias concurrentes. Por cuanto intereses políticos aconsejaban desvirtuar la ley de Malthus, se atacó apasionadamente, aunque con argumentos ineficaces, la ley del rendimiento, la cual, incidentalmente, conocían sólo como la ley del rendimiento decreciente de la inversión de capital y de trabajo en el factor tierra. Hoy en día no vale la pena volver sobre tan bizantinas cuestiones. La ley del rendimiento no se contrae tan sólo al problema atinente a la inversión en el factor tierra de los restantes factores complementarios de producción. Los esfuerzos tanto para refutar como para demostrar su validez mediante investigaciones históricas y experimentales de la producción agraria a nada conducen. Quien pretenda impugnar la ley habrá de explicar por qué los hombres pagan precios por la tierra. Si no fuese exacta, el agricultor nunca pretendería ampliar la extensión de su terreno. Tendería más bien a incrementar indefinidamente el rendimiento de cualquier parcela, multiplicando la inversión de capital y trabajo en la misma.

También se ha supuesto que mientras en la producción agraria regiría la ley del rendimiento decreciente, en la industria prevalecería la ley del rendimiento creciente. Mucho se tardó en comprender que la ley del rendimiento se cumple invariablemente, sea cual fuere la clase de producción contemplada. A este respecto es un grave error distinguir entre agricultura e industria. La imperfectamente —por no decir erróneamente— denominada ley del rendimiento creciente no es más que el reverso de la ley del rendimiento decreciente; es decir, en definitiva, una torpe formulación de

esta última. Al aproximarse el proceso a la combinación óptima, a base de incrementar la inversión de un factor, mientras quedan invariados los demás, la producción aumenta en grado proporcional, o incluso más que proporcional, al número de unidades invertidas de dicho factor variable. Una máquina manejada por 2 obreros puede producir *p*; manejada por 3 obreros, *3p*; por 4 obreros, *6p*; por 5 obreros, *7p*; y por 6 obreros, también *7p*. En tal supuesto, el utilizar 4 obreros supone obtener el rendimiento óptimo por obrero, es decir 6/4 *p*, mientras que, en los restantes supuestos, los rendimientos son, respectivamente, 1/2 *p*, *p*, 7/5 *p* y 7/6 *p*. Al pasar de 2 a 3 obreros, los rendimientos aumentan más que proporcionalmente al número de operarios utilizados; la producción no aumenta en la proporción 2: 3: 4, sino en la de 1: 3: 6. Nos hallamos ante un caso de rendimiento creciente por obrero. Ahora bien, lo anterior no es más que el reverso de la ley del rendimiento decreciente.

Si una explotación o empresa se aparta de aquella óptima combinación de los factores empleados, opera de modo más ineficiente que aquella otra explotación o empresa cuya desviación de la combinación óptima resulte menor. Tanto en la agricultura como en la industria se emplean factores de producción que no pueden ser subdivididos *ad libitum*. De ahí que, sobre todo en la industria, se alcance la combinación óptima más fácilmente ampliando que reduciendo las instalaciones. Si la unidad mínima de uno o varios factores resulta excesivamente grande para poder ser explotada del modo más económico en una empresa pequeña o mediana, la única solución para lograr el aprovechamiento óptimo de los factores estriba en ampliar las instalaciones. Vemos ahora

claramente en qué se funda la superioridad de la producción en gran escala.

3. El trabajo humano como medio

Se entiende por trabajar el aprovechar, a título de medio, las funciones y manifestaciones fisiológicas de la vida humana. No trabaja el individuo cuando deja de aprovechar la potencialidad de la energía y los procesos vitales humanos para conseguir fines externos, distintos desde luego de los procesos fisiológicos y su función respecto a la propia vida; el sujeto, en tal supuesto, simplemente vive. El hombre trabaja cuando se sirve como medio de su capacidad y fuerza para suprimir, en cierta medida, el malestar, explotando de modo deliberado su energía vital, en vez de dejar, espontánea y libremente, manifestarse las facultades físicas y nerviosas de que dispone. El trabajo es un medio, no un fin.

Gozamos de limitada cantidad de energía disponible y, además, cada unidad de tal capacidad laboral produce efectos igualmente limitados. Si no fuera así, el trabajo humano abundaría sin tasa; jamás sería escaso y, por tanto, no podría considerarse como medio para la supresión del malestar, ni como tal habría de ser administrado.

En un mundo en que el trabajo sólo se economiza debido a que está disponible en cantidad insuficiente para lograr todos los objetivos que por medio de él pueden alcanzarse, la cantidad de trabajo disponible equivaldrá a la energía

productiva que todos los hombres en su conjunto son capaces de desplegar. En ese imaginario mundo, todos trabajarían hasta agotar totalmente su capacidad personal. Emplearían en el trabajo todo el tiempo que no resultara obligado dedicar al descanso y recuperación de las fuerzas consumidas. Se consideraría como una pérdida pura el desperdiciar en cualquier cometido parte de la propia capacidad. Tal dedicación incrementaría el bienestar personal de todos y cada uno; por eso, si una fracción cualquiera de la personal capacidad de trabajo quedara desaprovechada, el interesado se consideraría perjudicado, sin que ninguna satisfacción pudiera compensarle tal pérdida. La pereza resultaría inconcebible. Nadie pensaría: podría yo hacer esto o aquello, pero no vale la pena; no compensa, prefiero el ocio. Todos considerarían como recurso productivo su total capacidad de trabajo, capacidad que se afanarían en aprovechar plenamente. Cualquier posibilidad, por pequeña que fuera, de incrementar el bienestar personal se estimaría estímulo suficiente para seguir trabajando en lo que fuera, siempre que no se pudiera aprovechar mejor la capacidad laboral en otro cometido.

En el mundo real las cosas son bien distintas. Trabajar resulta penoso. Se considera más agradable el descanso que la tarea. Invariadas las restantes circunstancias, se prefiere el ocio al esfuerzo laboral. Los hombres trabajan solamente cuando valoran en más el rendimiento que su actividad va a procurarles que el bienestar de la holganza. El trabajar molesta.

La psicología y la fisiología intentarán explicamos por qué ello es así. Pero el que en definitiva lo consigan o no es indiferente para la praxeología. Nuestra ciencia parte de que a

los hombres lo que más les agrada es la diversión y el descanso; por eso contemplan su propia capacidad laboral de modo muy distinto a como ponderan la potencialidad de los factores materiales de producción. Cuando se trata de consumir el propio trabajo, el interesado analiza, por un lado, si no habrá algún otro objetivo, aparte del contemplado, más atractivo en el cual invertir su capacidad laboral; pero, por otro, pondera además si no le sería mejor abstenerse del esfuerzo. Podemos expresar el mismo pensamiento considerando el ocio como una meta a la que tiende la actividad deliberada o como un bien económico del orden primero. Esta vía, tal vez un poco rebuscada, nos abre, sin embargo, los ojos al hecho de que la holganza, a la luz de la teoría de la utilidad marginal, debe considerarse como otro bien económico cualquiera, lo que permite concluir que la primera unidad de ocio satisface un deseo más urgentemente sentido que el atendido por la segunda unidad; a su vez, esta segunda provee a una necesidad más acuciante que la de la tercera, y así sucesivamente. El lógico corolario es que la incomodidad personal provocada por el trabajo aumenta a medida que se va trabajando más, agravándose con la supletoria inversión laboral.

La praxeología, sin embargo, no tiene por qué entrar en la discusión de si la molestia laboral aumenta proporcionalmente o en grado mayor al incremento de la inversión laboral. (El asunto puede tener interés para la fisiología o la psicología y es incluso posible que tales disciplinas logren un día desentrañarlo; todo ello, sin embargo, no nos concierne). La realidad es que el interesado suspende su actividad en cuanto estima que la utilidad de proseguir la labor no compensa suficientemente el bienestar

escamoteado por el supletorio trabajo. Dejando aparte la disminución en el rendimiento que la creciente fatiga provoca, quien trabaja, al formular el anterior juicio, compara cada porción de tiempo trabajado con la cantidad de bien que las sucesivas aportaciones laborales van a reportarle. Pero la utilidad de lo conseguido decrece a medida que más se va trabajando y mayor es la cantidad de producto obtenido. Mediante las primeras unidades de trabajo se ha proveído a la satisfacción de necesidades superiormente valoradas que las atendidas merced al trabajo ulterior. De ahí que esas necesidades cada vez menormente valoradas pronto puedan estimarse compensación insuficiente para prolongar la labor, aun admitiendo que, con el paso del tiempo, no desciende la productividad por razón de la fatiga.

No interesa, como decíamos, al análisis praxeológico investigar si la incomodidad del trabajo es proporcional a la inversión laboral o si aumenta en mayor escala a medida que se dedica más tiempo a la actividad. Lo indudable es que la tendencia a invertir las porciones aún no empleadas del potencial laboral —inmodificadas las demás condiciones— disminuye a medida que se va incrementando la aportación de trabajo. El que dicha disminución de la voluntad laboral progrese con una aceleración mayor o menor depende de las circunstancias económicas concurrentes; en ningún caso atañe a los principios categóricos.

Esa molestia típica del esfuerzo laboral explica por qué, a lo largo de la historia humana, al incrementarse la productividad del trabajo, gracias al progreso técnico y a los mayores recursos de capital disponibles, apareciera una tendencia generalizada a acortar los horarios de trabajo. Entre los placeres que, en mayor abundancia que sus antepasados,

puede disfrutar el hombre moderno se encuentra el de dedicar más tiempo al descanso y al ocio. En este sentido se puede dar cumplida respuesta a la interrogante, tantas veces formulada por filósofos y filántropos, de si el progreso económico habría o no hecho más felices a los hombres. Si la productividad del trabajo fuera menor de lo que es en el actual mundo capitalista, la gente habría de trabajar más, o habría de renunciar a numerosas comodidades de las que hoy disfruta. Conviene, no obstante, destacar que los economistas, al dejar constancia de lo anterior, en modo alguno están suponiendo que el único medio de alcanzar la felicidad consista en gozar del mayor bienestar material, vivir lujosamente o disponer de más tiempo libre. Atestiguan simplemente un hecho, cual es que el incremento de la productividad del trabajo permite ahora disponer en forma más cumplida de cosas que indudablemente resultan agradables.

La fundamental idea praxeológica según la cual los hombres prefieren lo que les satisface más a lo que les satisface menos, apreciando las cosas sobre la base de su utilidad, no precisa por eso de ser completada, ni enmendada, con alusión alguna a la incomodidad del trabajo, pues se halla implícito en lo anterior que el hombre preferirá el trabajo al ocio sólo cuando desee más ávidamente el producto que ha de reportarle que el disfrutar de ese descanso al que renuncia.

La singular posición que el factor trabajo ocupa en nuestro mundo deriva de su carácter no específico. Los factores primarios de producción que la naturaleza brinda —es decir, todas aquellas cosas y fuerzas naturales que el hombre puede emplear para mejorar su situación— poseen específicas virtudes y potencialidades. Para alcanzar ciertos objetivos hay

factores que son los más idóneos; para conseguir otros, esos mismos elementos resultan ya menos oportunos; existiendo, por último, fines para cuya consecución resultan totalmente inadecuados. Pero el trabajo es factor apropiado, a la par que indispensable, para la realización de cualesquiera procesos o sistemas de producción imaginables.

Sin embargo, no se puede generalizar al hablar de trabajo humano. Sería un grave error desconocer que los hombres, y consecuentemente su respectiva capacidad laboral, son diferentes. El trabajo que un cierto individuo es capaz de realizar convendrá más a determinados objetivos, mientras para otros será menos apropiado, resultando, en fin, inadecuado para la ejecución de terceros cometidos. Una de las deficiencias de los economistas clásicos fue el no prestar la debida atención a este hecho al formular sus teorías en torno al valor, los precios y los tipos de salarios. Pues lo que los hombres suministran no es trabajo en general, sino clases determinadas de trabajo. No se pagan salarios por el puro trabajo invertido, sino por la obra realizada mediante labores ampliamente diferenciadas entre sí, tanto cuantitativa como cualitativamente consideradas. Cada producción particular exige utilizar aquellos agentes laborales que sean precisamente capaces de ejecutar el trabajo requerido. Es absurdo pretender despreciar este hecho sobre la base de que la mayor parte de la demanda y oferta de trabajo se contrae a peonaje no especializado, labor que cualquier hombre sano puede realizar, siendo excepción el trabajo específico realizado por personas con facultades peculiares o adquiridas mediante una especial preparación. No interesa averiguar si en un pasado remoto tales eran las circunstancias de hecho ni aclarar tampoco si para las tribus primitivas la desigual

capacidad de trabajo innata o adquirida era la principal consideración que les impelía a administrarlo. Cuando se trata de abordar las circunstancias de los pueblos civilizados no se pueden despreciar las diferencias cualitativas de trabajos diferentes. Distinta resulta la obra que las diversas personas pueden realizar, ya que los hombres no son iguales entre sí y, sobre todo, la destreza y experiencia adquirida en el decurso de la vida viene a diferenciar aún más la respectiva capacidad de los distintos sujetos.

Cuando antes afirmábamos el carácter no específico del trabajo humano en modo alguno queríamos decir que la capacidad laboral humana fuera toda de la misma calidad. Queríamos, simplemente, destacar que las diferencias entre las distintas clases de trabajo requerido para producir los diversos bienes son mayores que las disparidades existentes entre las cualidades innatas de los hombres. (Al subrayar este punto, prescindimos de la labor creadora del genio; el trabajo del genio cae fuera de la órbita de la acción humana ordinaria; viene a ser como un gracioso regalo del destino que la humanidad, de vez en cuando, recibe[6]; e igualmente prescindimos de las barreras institucionales que impiden a algunas personas ingresar en ciertas ocupaciones y tener acceso a las enseñanzas que ellas requieren). La innata desigualdad no quiebra la uniformidad y homogeneidad zoológica de la especie humana hasta el punto de dividir en compartimentos estancos la oferta de trabajo. Por eso, la oferta potencial de trabajo para la ejecución de cualquier obra determinada siempre excede a la efectiva demanda del tipo de trabajo de que se trate. Las disponibilidades de cualquier clase de trabajo especializado podrán siempre ser incrementadas detrayendo gentes de otro sector y preparándolas

convenientemente. La posibilidad de atender necesidades jamás se halla permanentemente coartada, en ningún ámbito productivo, por la escasez de trabajo especializado. Dicha escasez sólo puede registrarse a corto plazo. A la larga, siempre es posible suprimirla mediante el adiestramiento de personas que gocen de las condiciones requeridas.

El trabajo es el más escaso de todos los factores primarios de producción; de un lado, porque es, en este preciso sentido, no específico y, de otro, por cuanto toda clase de producción requiere la inversión del mismo. De ahí que la escasez de los demás medios primarios de producción —es decir, los factores de producción de carácter no humano, que proporciona la naturaleza— surja en razón a que no pueden utilizarse plenamente mientras exijan consumir trabajo, aunque tal concurso laboral sea mínimo[7]. De ahí que las disponibilidades de trabajo, sea cual fuere su forma o presentación, determinen la proporción en que puede aprovecharse el factor naturaleza para la satisfacción de las necesidades humanas.

Si la oferta de trabajo aumenta, la producción aumenta también. El esfuerzo laboral siempre es valioso; nunca sobra, pues en ningún caso deja de ser útil para mejorar adicionalmente las condiciones de vida. El hombre aislado y autárquico siempre puede prosperar trabajando más. En la bolsa del trabajo de una sociedad de mercado invariablemente hay compradores para toda capacidad laboral que se ofrezca. La abundancia superflua de trabajo sólo puede registrarse, de modo transitorio, en algún sector, induciéndose a ese trabajo sobrante a acudir a otras partes, con lo que se amplía la producción en lugares anteriormente menos atendidos. Frente a ello, un incremento de la cantidad de tierra

disponible —inmodificadas las restantes circunstancias— sólo permitiría ampliar la producción agrícola si tales tierras adicionales fueran de mayor feracidad que las ya cultivadas[8]. Lo mismo acontece con respecto al equipo material destinado a futuras producciones. Porque la utilidad o capacidad de servicio de los bienes de capital depende, igualmente, de que puedan contratarse los correspondientes trabajadores. Sería antieconómico explotar dispositivos de producción existentes si el trabajo a invertir en su aprovechamiento pudiera ser empleado mejor por otros cauces que permitieran atender necesidades más urgentes.

Los factores complementarios de producción sólo pueden emplearse en la cuantía que las disponibles existencias del más escaso de ellos autorizan. Supongamos que la producción de una unidad de *p* requiere el gasto o consumo de 7 unidades de *a* y de 3 unidades de *b*, no pudiendo emplearse ni *a* ni *b* en producción alguna distinta de *p*. Si disponemos de 49 *a* y de 2000 *b*, sólo podrán producirse 7 *p*. Las existencias de *a* predeterminan la cantidad de *b* que puede ser aprovechada. En el ejemplo, únicamente *a* merecería la consideración de bien económico; sólo por *a* estaría la gente dispuesta a pagar precios; el precio íntegro de *p* será función de lo que cuesten 7 unidades de *a*. Por su parte, *b* no sería un bien económico; no cotizaría precio alguno, ya que una parte de las disponibilidades no se aprovecharía.

Podemos imaginar un mundo en el que todos los factores materiales de producción estuvieran tan plenamente explotados que no fuera materialmente posible dar trabajo a todo el mundo, o al menos en la total cuantía en que algunos individuos estarían dispuestos a trabajar. En dicho mundo, el factor trabajo abundaría; ningún incremento en la capacidad

laboral disponible permitiría ampliar la producción. Si en tal ejemplo suponemos que todos tienen la misma capacidad y aplicación para el trabajo y pasamos por alto el malestar típico del mismo, el trabajo dejaría de ser un bien económico. Si dicha república fuera una comunidad socialista, todo incremento en las cifras de población se consideraría como un simple incremento del número de ociosos consumidores. Tratándose de una economía de mercado, los salarios resultarían insuficientes para vivir. Quienes buscasen ocupación estarían dispuestos a trabajar por cualquier salario, por reducido que fuera, aunque resultara insuficiente para atender las necesidades vitales. Trabajaría la gente aun cuando el producto del trabajo sólo sirviese para demorar la insoslayable muerte por inanición.

De nada sirve divagar sobre tales paradojas y discutir aquí los problemas que semejante situación plantearía. El mundo en que vivimos es totalmente distinto. El trabajo resulta más escaso que los factores materiales de producción disponibles. No estamos ahora contemplando el problema de la población óptima. De momento, sólo interesa destacar que hay factores materiales de producción que no pueden ser explotados porque el trabajo requerido se precisa para atender necesidades más urgentes. En nuestro mundo no hay abundancia, sino insuficiencia, de potencia laboral, existiendo por este motivo tierras, yacimientos e incluso fábricas e instalaciones sin explotar, es decir, factores materiales de producción inaprovechados.

Esta situación cambiaría merced a un incremento tal de la población que permitiera explotar plenamente todos los factores materiales que pudiera requerir la producción alimenticia imprescindible —en el sentido estricto de la

palabra— para la conservación de la vida. Ahora bien, no siendo ése el caso, el presente estado de cosas no puede variarse mediante progresos técnicos en los métodos de producción. La sustitución de unos sistemas por otros más eficientes no hace que el trabajo sea más abundante mientras queden factores materiales inaprovechados cuya utilización incrementaría el bienestar humano. Antes al contrario, dichos progresos vienen a ampliar la producción y, por ende, la cantidad disponible de bienes de consumo. Las técnicas «economizadoras de trabajo» militan contra la indigencia. Pero nunca pueden ocasionar paro «tecnológico»[9].

Todo producto es el resultado de invertir, conjuntamente, trabajo y factores materiales de producción. El hombre administra ambos, tanto aquél como éstos.

Trabajo inmediatamente remunerado y trabajo mediatamente remunerado

Normalmente, el trabajo recompensa a quien trabaja de modo mediato, es decir, le permite librarse de aquel malestar cuya supresión constituía la meta de su actuación. Quien trabaja prescinde del descanso y se somete a la incomodidad del trabajo para disfrutar de la obra realizada o de lo que otros estarían dispuestos a darle por ella. La inversión de trabajo constituye, para quien trabaja, un medio que le permite alcanzar ciertos fines; es un premio que recibe por su aportación laboral.

Ahora bien, hay casos en los que el trabajo recompensa al actor inmediatamente. El interesado obtiene de la propia labor una satisfacción íntima. El rendimiento, pues, resulta doble. De un lado, disfruta del producto y, de otro, del placer que la propia operación le proporciona.

Tal circunstancia ha inducido a muchos a caer en absurdos errores, sobre los cuales se ha pretendido basar fantásticos planes de reforma social. Uno de los

dogmas fundamentales del socialismo consiste en suponer que el trabajo resulta penoso y desagradable sólo en el sistema capitalista de producción, mientras que bajo el socialismo constituirá pura delicia. Podemos pasar por alto las divagaciones de aquel pobre loco que se llamó Charles Fourier. Ahora bien, conviene observar que el socialismo «científico» de Marx, en este punto, no difiere en nada de las ideas de los autores utópicos. Frederick Engels y Karl Kautsky llegan a decir textualmente que la gran obra del régimen proletario consistirá en transformar en placer la penosidad del trabajo[10].

Con frecuencia se pretende ignorar el hecho de que las actividades que proporcionan complacencia inmediata y constituyen, por tanto, fuentes directas de placer y deleite no coinciden con el trabajo con que uno se gana la vida. Muy superficial tiene que ser el examen para no advertir de inmediato la diferencia entre unas y otras actividades. Salir un domingo a remar por diversión en el lago se asemeja al bogar de remeros y galeotes sólo cuando la acción se contempla desde el punto de vista de la hidromecánica. Ambas actividades, ponderadas como medios para alcanzar fines determinados, son tan diferentes como el aria tarareada por un paseante y la interpretada por un cantante de ópera. El despreocupado remero dominical y el deambulante cantor derivan de sus actividades no una recompensa mediata, sino inmediata. Por consiguiente, lo que practican no es trabajo, pues no se trata de aplicar sus funciones fisiológicas al logro de fines ajenos al mero ejercicio de esas mismas funciones. Su actuación es, simplemente, un placer. Es un fin en sí misma; se practica por sus propios atractivos, sin derivar de ella ningún servicio ulterior. No tratándose, pues, de una actividad laboral, no cabe denominarla trabajo inmediatamente remunerado[11].

A veces, personas poco observadoras pueden creer que el trabajo ajeno es fuente de inmediata satisfacción porque les gustaría, a título de juego, realizar ese mismo trabajo. Del mismo modo que los niños juegan a maestros, a soldados y a trenes, hay adultos a quienes les gustaría jugar a esto o a lo otro. Creen que el maquinista disfruta manejando la locomotora como ellos gozarían si se les permitiera conducir el convoy. Cuando el administrativo se dirige apresuradamente a la oficina, envidia al guardia que, en su opinión, cobra por pasear ociosamente por las calles. Sin embargo, tal vez éste envidie a aquél que, cómodamente sentado en un caldeado edificio, gana dinero emborronando papeles, labor que no puede considerarse trabajo serio. No vale la pena perder el tiempo analizando las opiniones de quienes, interpretando erróneamente la labor ajena, la consideran mero pasatiempo.

Ahora bien, hay casos de auténtico trabajo inmediatamente remunerado. Ciertas clases de trabajo, en pequeñas dosis y bajo condiciones especiales, proporcionan satisfacción inmediata. Sin embargo, esas dosis han de ser tan reducidas que carecen de trascendencia en un mundo integrado por la producción orientada a la satisfacción de necesidades. En la tierra, el trabajo se caracteriza por su penosidad. La gente intercambia el trabajo, generador de malestar, por el producto del mismo;

el trabajo constituye una fuente de recompensa mediata.

En aquella medida en que cierta clase de trabajo, en vez de malestar, produce placer y, en vez de incomodidad, gratificación inmediata, su ejecución no devenga salario alguno. Al contrario, quien lo realiza, el «trabajador», habrá de comprar el placer y pagarlo. La caza fue y es aún para muchas personas un trabajo normal, generador de incomodidades. Ahora bien, hay personas para quienes constituye puro placer. En Europa, los aficionados al arte venatorio pagan importantes sumas al propietario del coto por concederles el derecho a perseguir un cierto número de venados de un tipo determinado. El precio de tal derecho es independiente del que hayan de abonar por las piezas cobradas. Cuando ambos precios van ligados, el montante excede notablemente lo que cuesta la caza en el mercado. Resulta así que un venado entre peñascos y precipicios tiene mayor valor dinerario que después de haber sido muerto y transportado al valle, donde se puede aprovechar su carne, su piel y sus defensas, pese a que, para cobrar la pieza, se gasta equipo y munición, tras penosas escaladas. Podría, por tanto, decirse que uno de los servicios que un venado vivo puede prestar es el de proporcionar al cazador el gusto de matarlo.

El genio creador

Muy por encima de los millones de personas que nacen y mueren, se elevan los genios, aquellos hombres cuyas actuaciones e ideas abren caminos nuevos a la humanidad. Para el genio descubridor crear constituye la esencia de la vida[12]. Para él, vivir significa crear.

Las actividades de estos hombres prodigiosos no pueden ser plenamente encuadradas en el concepto praxeológico de trabajo. No son trabajo, ya que para el genio no son medios, sino fines en sí mismas; pues él sólo vive creando e inventando. Para él no hay descanso; sólo sabe de intermitencias en la labor en momentos de frustración y esterilidad. Lo que le impulsa no es el deseo de obtener un resultado, sino la operación misma de provocarlo. La obra no le recompensa, mediata ni inmediatamente. No le gratifica mediatamente, por cuanto sus semejantes, en el mejor de los casos, no se interesan por ella y, lo que es peor, frecuentemente la reciben con mofa, vilipendio y persecución. Muchos genios podrían haber empleado sus dotes personales en procurarse una vida agradable y placentera; pero ni siquiera se plantearon tal alternativa, optando sin vacilación por un camino lleno de espinas. El genio quiere realizar lo que considera su misión, aun cuando comprenda que tal conducta puede llevarle al desastre.

Tampoco deriva el genio satisfacción inmediata de sus actividades creadoras. Crear es para él agonía y tormento, una incesante y agotadora lucha contra obstáculos internos y externos, que le consume y destroza. El poeta austríaco Grillparzer supo reflejar tal situación en un emocionante poema: «Adiós a Gastein»[13]. Podemos suponer que, al escribirlo, más que en sus propias penas y tribulaciones, pensaba en los mayores sufrimientos de un hombre mucho más grande que él, Beethoven, cuyo destino se asemejaba al suyo propio y a quien, gracias a un afecto entrañable y a una cordial admiración, comprendió mejor que ninguno de sus contemporáneos. Nietzsche se comparaba a la llama que, insaciable, se consume y destruye a sí misma[14]. No existe similitud alguna entre tales tormentos y las ideas generalmente relacionadas con los conceptos de trabajo y labor, producción y éxito, ganarse el pan y gozar de la vida.

Las obras del genio creador, sus pensamientos y teorías, sus poemas, pinturas y composiciones, praxeológicamente, no pueden considerarse frutos del trabajo. No son la resultante de haber invertido una capacidad laboral que hubiera podido dedicarse a producir otros bienes en vez de la obra maestra de filosofía, arte o literatura. Los pensadores, poetas y artistas a menudo carecen de condiciones para realizar otras labores. Sin embargo, el tiempo y la fatiga que dedican a sus actividades creadoras no lo detraen de trabajos mediante los cuales se podría atender a otros objetivos. A veces, las circunstancias pueden condenar a la esterilidad a un hombre capaz de llevar adelante cosas inauditas; tal vez le sitúen en la disyuntiva de morir de hambre o de dedicar la totalidad de sus fuerzas a luchar exclusivamente por la vida. Ahora bien, cuando el genio logra alcanzar sus metas, sólo él ha pagado los «costes» necesarios. A Goethe tal vez le estorbaran, en ciertos aspectos, sus ocupaciones en la corte de Weimar. Sin embargo, seguramente no habría cumplido mejor con sus deberes oficiales de ministro de Estado, director de teatro y administrador de minas si no hubiera escrito sus dramas, poemas y novelas.

Hay más: no es posible sustituir por el trabajo de terceras personas la labor de los creadores. Si Dante y Beethoven no hubieran existido, habría sido imposible producir la *Divina Comedia* o la *Novena Sinfonía* encargando la tarea a otros hombres. Ni la sociedad ni los individuos particulares pueden impulsar sustancialmente al genio ni fomentar su labor. Ni la «demanda» más intensa ni la más perentoria de las órdenes gubernativas resultan en tal sentido eficaces. El genio jamás trabaja por encargo. Los hombres no pueden producir a voluntad unas condiciones naturales y sociales que provoquen la aparición del genio creador y su obra. Es imposible criar genios a base de eugenesia ni formarlos en escuelas ni reglamentar sus actividades. Resulta muy fácil, en cambio, organizar la sociedad de tal manera que no haya sitio para los innovadores ni para sus tareas descubridoras.

La obra creadora del genio es, para la praxeología, un hecho dado. La creación genial aparece como generoso regalo del destino. No es en modo alguno un resultado de la producción en el sentido que la economía da a este último vocablo.

4. La producción

La acción, si tiene éxito, alcanza la meta perseguida. Da lugar al producto deseado.

La producción, sin embargo, en modo alguno es un acto de creación; no engendra nada que ya antes no existiera. Implica sólo la transformación de ciertos elementos mediante tratamientos y combinaciones. Quien produce no crea. El individuo crea tan sólo cuando piensa o imagina. El hombre, en el mundo de los fenómenos externos, únicamente transforma. Su actuación consiste en combinar los medios disponibles con miras a que, de conformidad con las leyes de la naturaleza, se produzca el resultado apetecido.

Antes solía distinguirse entre la producción de bienes tangibles y la prestación de servicios personales. Se consideraba que el carpintero, cuando hacía mesas y sillas, producía algo; sin embargo, no se decía lo mismo del médico cuyo consejo ayudaba al carpintero enfermo a recobrar su capacidad para producir mesas y sillas. Se diferenciaba entre el vínculo médico-carpintero y el vínculo carpintero-sastre. Se aseguraba que el médico no producía nada por sí mismo; se ganaba la vida con lo que otros fabricaban, siendo, en definitiva, mantenido por los carpinteros y los sastres. En fecha todavía más lejana, los fisiócratas franceses proclamaron la esterilidad de todo trabajo que no implicara extraer algo del suelo. En su opinión, sólo merecía el calificativo de productivo el trabajo agrícola, la pesca, la caza y la explotación de minas y canteras. La industria, suponían, agrega al valor del material empleado tan sólo el valor de las cosas consumidas por los trabajadores.

Los economistas modernos sonríen ante los

pronunciamientos de aquellos antecesores suyos que recurrían a tan inadmisibles distingos. Mejor, sin embargo, procederían nuestros contemporáneos si pararan mientes en los errores que ellos mismos cometen. Son muchos los autores modernos que abordan diversos problemas económicos —por ejemplo, la publicidad o el márketing— recayendo en crasos errores que hace tiempo deberían haber quedado definitivamente aclarados.

Otra idea también muy extendida pretende diferenciar entre el empleo del trabajo y el de los factores materiales de producción. La naturaleza, dicen, dispensa sus dones gratuitamente; en cambio, la inversión de trabajo implica que quien lo practica padezca la incomodidad del mismo. Al esforzarse y superar la incomodidad del trabajo, el hombre aporta algo que no existía antes en el universo. En este sentido, el trabajo crea. Pero tal afirmación también es errónea. La capacidad laboral del hombre es una cosa dada en el universo, al igual que son dadas las potencialidades diversas, típicas y características de la tierra y de las sustancias animales. El hecho de que una parte de la capacidad de trabajo pueda quedar inaprovechada tampoco viene a diferenciarlo de los factores no humanos de producción, pues éstos también pueden permanecer inexplotados. El individuo se ve impelido a superar la incomodidad del trabajo porque personalmente prefiere el producto del mismo a la satisfacción que derivaría del descanso.

Sólo es creadora la mente humana cuando dirige la acción y la producción. La mente es una realidad también comprendida en el universo y la naturaleza; es una parte del mundo existente y dado. Llamar creadora a la mente no implica entregarse a especulaciones metafísicas. La

calificamos de creadora porque no sabemos cómo explicar los cambios provocados por la acción más allá de aquel punto en que tropezamos con la intervención de la razón que dirige las actividades humanas. La producción no es un hecho físico, natural y externo; al contrario, es un fenómeno intelectual y espiritual. La condición esencial para que aparezca no estriba en el trabajo humano, en las fuerzas naturales o en las cosas externas, sino en la decisión de la mente de emplear dichos factores como medios para alcanzar específicos objetivos. No es el trabajo el que por sí engendra el producto, sino el trabajo dirigido por la razón. Sólo la mente humana goza de poder para suprimir el malestar sentido por el hombre.

La metafísica materialista del marxismo yerra al interpretar estas cosas. Las célebres «fuerzas productivas» no son de índole material. La producción es un fenómeno ideológico, intelectual y espiritual. Es aquel método que el hombre, guiado por la razón, emplea para suprimir la incomodidad en el mayor grado posible. Lo que distingue nuestro mundo del de nuestros antepasados de hace mil o veinte mil años no es ninguna diferencia material, sino algo espiritual. Los cambios objetivos registrados son fruto de operaciones anímicas.

La producción consiste en manipular las cosas que el hombre encuentra dadas, siguiendo los planes que la razón traza. Tales planes —recetas, fórmulas, ideologías— constituyen lo fundamental; vienen a transmutar los factores originales —humanos y no humanos— en medios. El hombre produce gracias a su inteligencia; determina los fines y emplea los medios idóneos para alcanzarlos. Por eso es totalmente errónea la idea popular de que la economía tiene por objeto ocuparse de los presupuestos materiales de la vida. La acción humana es una manifestación de la mente. En este sentido, la

praxeología puede ser denominada ciencia moral (*Geisteszwissenschaft*).

Naturalmente, no sabemos qué *es* la mente, por lo mismo que ignoramos lo que *son* realmente el movimiento, la vida o la electricidad. Mente es simplemente la palabra utilizada para designar aquel ignoto factor que ha permitido a los hombres llevar a cabo todas sus realizaciones: las teorías y los poemas, las catedrales y las sinfonías, los automóviles y los aviones.

SEGUNDA PARTE

LA ACCIÓN EN EL MARCO DE LA SOCIEDAD

CAPÍTULO VIII

LA SOCIEDAD HUMANA

1. LA COOPERACIÓN HUMANA

La sociedad es acción concertada, cooperación. Es producto de un comportamiento consciente y deliberado. Esto no quiere decir que los individuos celebraran un buen día un contrato en virtud del cual quedó fundada la sociedad humana. Las acciones que han realizado la cooperación social y que de nuevo la realizan a diario no tienden a otra cosa que a cooperar y colaborar con otros para alcanzar determinados fines concretos. Ese complejo de relaciones mutuas creado por la acción recíproca de los individuos es lo que se denomina sociedad. Reemplaza una —al menos concebible— vida aislada de los individuos por la colaboración. La sociedad es división del trabajo y combinación de esfuerzos. Por ser el hombre un animal que actúa se convierte en animal social.

El ser humano nace siempre en un ambiente que halla ya socialmente organizado. Sólo en tal sentido puede afirmarse que —lógica o históricamente— la sociedad es anterior al

individuo. En cualquier otro sentido la afirmación es engañosa y falsa. Es cierto que el individuo vive y actúa en el marco social, pero la sociedad no es más que ese combinarse de actuaciones múltiples para producir un esfuerzo cooperativo. En ninguna parte existe fuera de las acciones de los individuos y es puro espejismo imaginarla fuera del ámbito en que los individuos actúan. Hablar de una existencia autónoma e independiente de la sociedad, de su vida propia, de su alma, de sus acciones, es una metáfora que fácilmente conduce a crasos errores.

Carece de interés preocuparse de si el fin último es la sociedad o el individuo, así como de si los intereses de aquélla deban prevalecer sobre los de éste o a la inversa. La acción es siempre acción de seres individuales. Lo social o el aspecto social es sólo una orientación determinada que adoptan las acciones individuales. La categoría de *fin* cobra sentido únicamente aplicada a la acción. La teología y la metafísica discuten sobre los fines de la sociedad y los planes que Dios desea realizar respecto a ella del mismo modo que discuten los fines a que apuntan las restantes partes del universo creado. La ciencia, que no puede sino apoyarse en la razón, instrumento éste evidentemente inadecuado para abordar tales cuestiones, tiene en cambio vedada la especulación sobre tales materias.

En el marco de la cooperación social pueden surgir entre los distintos miembros de la sociedad sentimientos de simpatía y amistad y una como sensación de común pertenencia. Tal disposición espiritual viene a ser manantial de placenteras y hasta sublimes experiencias humanas, constituyendo dichos sentimientos precioso aderezo de la vida, que elevan la especie animal hombre a la auténtica

condición humana. Pero, contrariamente a lo que algunos suponen, no fueron tales sensaciones las que produjeron las relaciones sociales, sino que más bien son fruto de la propia cooperación social en la que únicamente pueden prosperar; no preceden al establecimiento de las relaciones sociales ni son la fuente de la que éstas brotan.

Los dos hechos fundamentales que originan la cooperación, la sociedad y la civilización, transformando al animal hombre en ser humano, son, de un lado, el que la labor realizada bajo el signo de la división del trabajo resulta más fecunda que la practicada bajo un régimen de aislamiento y, de otro, el que la inteligencia humana es capaz de reconocer esta verdad. A no ser por esas dos circunstancias, los hombres habrían continuado siendo siempre enemigos mortales entre sí, los unos frente a los otros, rivales irreconciliables en sus esfuerzos por apropiarse porciones siempre insuficientes del escaso sustento que la naturaleza espontáneamente proporciona. Cada uno vería en su semejante un enemigo; el indomeñable deseo de satisfacer las propias apetencias habría provocado implacables conflictos. Ningún sentimiento de amistad y simpatía hubiera podido florecer en tales condiciones.

Algunos sociólogos han supuesto que el hecho subjetivo, original y elemental de la sociedad es una «conciencia de especie»[1]. Otros mantienen que no habría sistemas sociales a no ser por cierto «sentimiento de comunidad o de mutua pertenencia»[2]. Podemos aceptarlo siempre y cuando esos vagos y ambiguos términos se interpreten rectamente. Los conceptos de conciencia de especie, de sentido de comunidad o de mutua pertenencia pueden utilizarse en tanto impliquen reconocer el hecho de que en sociedad todos los demás seres

humanos son colaboradores potenciales en la lucha del sujeto por su propia supervivencia; simplemente porque el conjunto comprende los beneficios mutuos que la cooperación proporciona, a diferencia de los demás animales, incapaces de comprender ese hecho. Las dos circunstancias mencionadas anteriormente son las únicas que, en definitiva, originan esa *conciencia* o ese *sentimiento*. En un mundo hipotético, en el cual la división del trabajo no incrementara la productividad, los lazos sociales serían impensables. Desaparecería todo sentimiento de benevolencia o amistad.

El principio de la división del trabajo es uno de los grandes motores del desarrollo del mundo y del cambio evolutivo. Hicieron bien los biólogos en tomar de la filosofía social el concepto de la división del trabajo, utilizándolo en sus investigaciones. Hay división de trabajo entre los distintos órganos de un ser vivo; existen en el reino animal colonias integradas por seres que colaboran entre sí; en sentido metafórico, tales colonias de hormigas o abejas suelen denominarse «sociedades animales». Pero nunca debe olvidarse que lo que caracteriza a la sociedad humana es la cooperación *deliberada*; la sociedad es fruto de la acción, o sea, del propósito consciente de alcanzar un fin. Semejante circunstancia, según nuestras noticias, no concurre en los procesos que provocan el desarrollo de las plantas y de los animales o informan el funcionamiento de las colonias de hormigas, abejas o avispas. La sociedad, en definitiva, es un fenómeno intelectual y espiritual: el resultado de acogerse deliberadamente a una ley universal determinante de la evolución cósmica, a saber, aquélla que predica la mayor productividad de la labor bajo el signo de la división del trabajo. Al igual que acontece en cualesquiera otros supuestos

de acción, el reconocimiento de una ley natural viene a ponerse al servicio de los esfuerzos del hombre deseoso de mejorar sus propias condiciones de vida.

2. Crítica de la concepción holística y metafísica de la sociedad

Según las tesis del universalismo, del realismo conceptual, del holismo, del colectivismo y de algunos representantes de la Psicología de la Forma (*Gestaltpsychologie*), la sociedad es una entidad que tiene existencia autónoma, independiente y separada de la vida de los diversos individuos que la integran, actuando por cuenta propia hacia la consecución de precisos fines, distintos de los que persiguen los individuos que la componen. De ahí que pueda surgir un grave antagonismo entre los objetivos sociales y los individuales, lo que conduce a la necesidad de domeñar el egoísmo de los particulares para proteger la existencia y desenvolvimiento de la sociedad, obligando a aquéllos a que, en beneficio de ésta, renuncien a sus designios puramente personales. Una vez llegadas a tal conclusión, todas esas doctrinas se ven forzadas a dejar de utilizar el análisis científico y el razonamiento lógico, desviándose hacia puras profesiones de fe, de índole teológica o metafísica. Han de suponer que la providencia, por medio de profetas, apóstoles y carismáticos jerarcas, constriñe a los hombres, de por sí perversos, a perseguir fines que éstos no desean, haciéndoles caminar por las buenas sendas que Dios, el *Weltgeist* o la Historia desean que sigan.

Tal es la filosofía que, desde tiempo inmemorial, presidió las creencias de las tribus primitivas. A ella apelaron invariablemente las religiones en sus enseñanzas. El hombre debe atenerse a la ley dictada por un poder sobrehumano y obedecer a las autoridades a quienes dicho poder encarga de velar por el cumplimiento de la norma. Por consiguiente, el orden social creado por esta ley, la sociedad humana, es obra de Dios y no del hombre. Si la deidad no hubiera intervenido e iluminado convenientemente a los torpes mortales, la sociedad no habría surgido. Es cierto que la cooperación social constituye una bendición para el hombre; es cierto también que, desprovistos del auxilio que la sociedad les presta, jamás hubieran logrado los hombres emanciparse de la barbarie y de la miseria material y moral característica del estado primitivo. Pero por sí solo nunca hubiera el individuo hallado el camino de salvación, pues las normas de la cooperación social y los preceptos de la ley moral le imponen duras exigencias. La limitada inteligencia humana habría hecho creer a la gente que la renuncia a determinados placeres inmediatos es inaceptable; las masas habrían sido incapaces de comprender las ventajas, incomparablemente mayores aunque posteriores, que implica el abstenerse de ciertas satisfacciones presentes. Sin una revelación sobrenatural, el hombre no habría comprendido lo que el destino exigía que hiciera tanto para su bien personal como para el de su descendencia.

La teoría científica desarrollada por la filosofía social del racionalismo dieciochesco y el liberalismo y por la economía moderna no se basa en milagrosas intervenciones de poderes sobrenaturales. Cada vez que el individuo recurre a la acción concertada abandonando la actuación aislada se produce una

clara mejora de sus condiciones materiales. Las ventajas derivadas de la cooperación pacífica y de la división del trabajo resultan ser de carácter universal. Esos beneficios los perciben de inmediato los propios sujetos actuantes, no quedando aplazado su disfrute hasta el advenimiento de futuras y lejanas generaciones. Lo que el individuo recibe le compensa ampliamente de sus sacrificios en aras de la sociedad. Tales sacrificios, pues, sólo son aparentes y temporales; renuncia a una ganancia pequeña para después disfrutar de otra mayor. Ninguna persona razonable puede dejar de comprender este hecho evidente. El incentivo que impulsa a intensificar la cooperación social ampliando la esfera de la división del trabajo, a robustecer la seguridad y la paz, es el común deseo de mejorar las propias condiciones materiales de cada uno. Defendiendo los propios intereses rectamente entendidos, el individuo contribuye a intensificar la cooperación social y la convivencia pacífica. La sociedad es fruto de la acción humana, es decir, de la apetencia humana por suprimir el malestar en la mayor medida posible. Para explicar su aparición y posterior desarrollo no es preciso recurrir a la idea, tan contraria a la verdadera mentalidad religiosa, según la cual la creación originaria fue tan defectuosa que exige la incesante intervención sobrenatural para evitar su fracaso.

La función histórica de la teoría de la división del trabajo, tal como fue elaborada por la economía política inglesa desde Hume a Ricardo, consistió en demoler todas las doctrinas metafísicas concernientes al nacimiento y desenvolvimiento de la cooperación social. Consumó la emancipación espiritual, moral e intelectual de la humanidad iniciada por la filosofía del epicureísmo. Sustituyó la antigua ética

heterónoma e intuitiva por una moralidad racional autónoma. La ley y la legalidad, las normas morales y las instituciones sociales dejaron de ser veneradas como si fueran fruto de insondables decretos del cielo. Todas estas instituciones son de origen humano y sólo pueden ser enjuiciadas examinando su idoneidad para provocar el bienestar del hombre. El economista utilitario no dice *fiat justitia, pereat mundus*, sino, al contrario, *fiat justitia, ne pereat mundus*. No pide al hombre que renuncie a su bienestar en aras de la sociedad. Le aconseja que reconozca sus intereses rectamente entendidos. La sublime grandeza del Creador no se manifiesta en la puntillosa y atareada preocupación por la diaria actuación de príncipes y políticos, sino en haber dotado a sus criaturas de la razón y depositado en ellas el inmarcesible anhelo de la felicidad[3].

El problema fundamental con que tropiezan todas estas filosofías sociales de tipo universalista, holístico y colectivista consiste en determinar cómo se puede reconocer la ley auténtica, el profeta verdadero y la autoridad legítima. Pues muchos son los que aseguran ser enviados del Señor, predicando, cada uno de ellos, diferente evangelio. Para el fiel creyente no cabe la duda; está plenamente convencido de haber abrazado la única doctrina verdadera. Precisamente la firmeza de tales respectivas creencias es lo que hace irreconciliables los antagonismos. Cada grupo está dispuesto a imponer, a cualquier precio, las propias ideas. Lo malo es que como en este terreno no se puede apelar a la disquisición lógica, resulta inevitable recurrir a la lucha armada. Las doctrinas sociales que no sean de carácter racional, utilitario y liberal forzosamente han de generar guerras y luchas civiles hasta que uno de los contendientes sea aniquilado o

sojuzgado. La historia de las grandes religiones es un rico muestrario de combates y guerras; muestrario muy similar al de las falsas religiones modernas, el socialismo, la estatolatría y el nacionalismo. La intolerancia, el hacer conversos mediante la espada del verdugo o del soldado, es inherente a cualquier sistema de ética heterónoma. Las leyes atribuidas a Dios o al destino reclaman validez universal; y a las autoridades que los correspondientes decálogos declaran legítimas les deben todos los hombres, en justicia, obediencia plena. Mientras se mantuvo intacto el prestigio de los códigos heterónomos de moralidad y su corolario filosófico, el realismo conceptual, la cuestión de la tolerancia y la paz duradera no podía ni siquiera plantearse. Cesaban los combatientes en sus mutuos asaltos sólo para recobrar las fuerzas necesarias que les permitieran reanudar la batalla. La idea de tolerar al disidente comenzó a prosperar sólo cuando las doctrinas liberales quebraron el hechizo del universalismo. Porque, a la luz de la filosofía utilitarista, ni la sociedad ni el estado fueron ya considerados como instituciones destinadas a organizar aquel orden mundial que, por razones inasequibles a la mente humana, agradaba a la Deidad, aun cuando pudiera perjudicar los intereses materiales de muchos y aun de la inmensa mayoría. Al contrario, la sociedad y el estado son los principales medios para que todos, de común acuerdo, puedan alcanzar los fines que se proponen. Son creaciones del esfuerzo humano, y su mantenimiento y perfeccionamiento son tarea que no difiere esencialmente de las demás actividades racionales. Los defensores de una moralidad heterónoma o de una doctrina colectivista, cualquiera que sea, jamás podrán demostrar racionalmente la veracidad de sus específicos principios éticos y la superioridad

y exclusiva legitimidad de su particular ideal social. Se ven obligados a exigir a la gente que acepte crédulamente su sistema ideológico y se someta a la autoridad que ellos consideran legítima, siempre dispuestos a amordazar al disidente e imponerle el acatamiento absoluto.

Siempre habrá, naturalmente, individuos o grupos de individuos de tan estrecha inteligencia que no se percaten de los beneficios que les depara la cooperación social. Tampoco han de faltar gentes de voluntad y fuerza moral tan débil que no puedan resistir la tentación de perseguir efímeras ventajas, perjudicando con su desconsiderado proceder el regular funcionamiento del sistema social. Adaptarse a las exigencias de la cooperación social requiere, desde luego, sacrificios por parte del individuo. Estos sacrificios son sólo temporales y aparentes, ya que se hallan ampliamente compensados por las ventajas mucho mayores que proporciona la vida en sociedad. No se puede dejar de sentir la renuncia al goce deseado, y no todo el mundo es capaz de comprender los beneficios posteriores y proceder en consecuencia. El anarquismo cree que mediante la educación se podrá hacer comprender a la gente qué líneas de conducta le conviene adoptar en su propio interés; supone que los hombres, una vez instruidos, se atendrán espontáneamente a aquellas normas que la conservación de la sociedad exige respetar, asegurando que un orden social bajo el cual nadie disfrutara de privilegios a costa de sus semejantes podría pervivir sin necesidad de recurrir a ningún tipo de coacción en orden a evitar cualquier acto perjudicial para la sociedad. Una sociedad así podría prescindir del estado y del gobierno, es decir, de la policía, del aparato social de compulsión y coerción.

Los anarquistas pasan por alto alegremente el hecho

innegable de que hay quienes son o demasiado cortos de entendimiento o débiles en exceso para adaptarse espontáneamente a las exigencias de la vida social. Aun admitiendo que toda persona adulta en su sano juicio goce de capacidad bastante para comprender la conveniencia de la cooperación social y proceda en consecuencia, siempre existirá el problema de los niños, de los viejos y de los dementes. Concedamos que quien actúa de modo antisocial no es más que un pobre enfermo mental, que reclama atención y cuidado. Pero mientras todos esos débiles mentales no se hallen curados y mientras haya viejos y niños, habrán de adoptarse oportunas medidas para que la sociedad no sea puesta continuamente en peligro. Una sociedad anarquista estaría a merced de cualquier asaltante. No puede sobrevivir la sociedad si la mayoría no está dispuesta a recurrir a la acción violenta, o al menos a la correspondiente amenaza, para impedir que las minorías destruyan el orden social. Ese poder se encama en el estado o gobierno.

El estado o gobierno es el aparato social de compulsión y coerción. Debe monopolizar la acción violenta. Ningún individuo puede recurrir a la violencia o a la amenaza de emplearla si no ha sido autorizado para ello por el gobierno. El estado es una institución cuya función esencial estriba en proteger las relaciones pacíficas entre los hombres. Ahora bien, para preservar la paz, ha de hallarse siempre en condiciones de aplastar las acometidas de los quebrantadores del orden.

La doctrina social liberal, basada en la ética utilitaria y en las enseñanzas económicas, contempla el problema de las relaciones entre el gobierno y los súbditos de un modo distinto de como lo hacen el universalismo y el colectivismo.

Sostiene el liberalismo que los gobernantes —siempre minoría— no pueden permanecer mucho tiempo en el poder si no cuentan con el apoyo de la mayoría de los gobernados. El gobierno —cualquiera que sea el sistema adoptado— se basa en que la mayoría de los gobernados piensa que, desde el punto de vista de sus personales intereses, les conviene más la obediencia y sumisión a la autoridad que la rebelión y sustitución del régimen por otro. La mayoría goza de poder para derrocar cualquier gobierno y, efectivamente, recurre a esa solución en cuanto supone que su propio bienestar lo requiere. A la larga, ni hay ni puede haber gobiernos impopulares. La guerra civil y la revolución son los medios a que recurre la mayoría descontenta para derribar a los gobernantes y reemplazar los sistemas de gobierno que considera no le convienen. El liberalismo aspira al gobierno democrático sólo en aras de la paz social. La democracia no es, por tanto, una institución revolucionaria. Al contrario, es el mejor sistema para evitar revoluciones y guerras civiles, porque hace posible adaptar pacíficamente el gobierno a los deseos de la mayoría. Si quienes ejercen el poder no satisfacen ya a la mayoría, ésta puede —en la próxima elección— eliminarlos y sustituirlos por otros que defiendan programas diferentes.

El principio del gobierno mayoritario o gobierno por el pueblo recomendado por el liberalismo no aspira a que prevalezca la masa, el hombre de la calle. No defiende, como algunos críticos suponen, el gobierno de los más indignos, zafios e incapaces. Los liberales no dudan de que a la nación le conviene sobre todo ser regida por los mejores. Ahora bien, opinan que la capacidad política debe demostrarse convenciendo a los conciudadanos y no echando los tanques

a la calle. En modo alguno se puede garantizar que los electores confieran el poder a los candidatos más competentes. Ningún sistema puede ofrecer tal garantía. Si la mayoría de la nación sostiene ideas equivocadas y prefiere candidatos indignos, no hay más solución que hacer lo posible por cambiar su mentalidad, exponiendo principios más razonables y recomendando hombres mejores. Ninguna minoría cosechará éxitos duraderos recurriendo a otros procedimientos.

El universalismo y el colectivismo no pueden aceptar esa solución democrática del problema político. En su opinión, el individuo, al atenerse al código ético, no persigue sus intereses particulares, sino que renuncia a propios fines para que puedan cumplirse los planes de la deidad o de la colectividad. Afirman, además, que la razón, por sí sola, es incapaz de percibir la supremacía de los valores absolutos, la inexorable validez de la sagrada ley e interpretar acertadamente los cánones y normas. Por ello es totalmente inútil pretender convencer a la mayoría mediante la persuasión, induciéndola suavemente al bien. Quienes recibieron la sublime inspiración, iluminados por tal *carisma*, tienen el deber de propagar el evangelio a los dóciles, recurriendo a la violencia contra los díscolos. El jefe carismático es el lugarteniente de Dios en la tierra, el representante de la colectividad, el «brazo» de la historia. Siempre tiene razón; goza de infalibilidad. Sus órdenes son la norma suprema.

El universalismo y el colectivismo son necesariamente sistemas de gobierno tecnocrático. Nota común a todas sus diferentes variedades es la de predicar la existencia de una entidad sobrehumana a la que los individuos deben

someterse. Lo único que distingue entre sí a dichas doctrinas es la denominación dada a aquella entidad y el contenido de las leyes que proclaman en su nombre. El gobierno dictatorial de la minoría no puede justificarse más que apelando al supuesto mandato recibido de una autoridad suprema y sobrehumana. Poco importa que el gobernante absoluto pretenda basar su poder en el derecho divino de los reyes o en la misión histórica de la vanguardia del proletariado; igualmente, carece de importancia que el supremo ser se denomine *Geist* (Hegel) o *Humanité* (Comte). Los términos *sociedad* y *estado*, tal como de ellos se sirven los modernos defensores del socialismo, de la planificación y del control público de todas las actividades individuales, también tienen significado sobrenatural. Los sacerdotes de estos nuevos cultos atribuyen a sus respectivos ídolos todas aquellas perfecciones que los teólogos reservan para la divinidad: omnipotencia, omnisciencia, bondad infinita, etc.

En cuanto se admite la existencia de una entidad que opera por encima y con independencia de la actuación individual, persiguiendo fines propios distintos de aquéllos a los que los mortales aspiran, se ha formulado ya el concepto de una personalidad sobrenatural. Ahora bien, planteadas así las cosas, es preciso enfrentarse resueltamente con el problema de qué fines u objetivos, en caso de conflicto, deban prevalecer, si los del estado y la sociedad o los del individuo. La respuesta, desde luego, va implícita en el propio concepto de estado o sociedad, tal y como lo conciben el colectivismo y el universalismo. Admitida la existencia de una entidad que *ex definitione* es superior, más noble y mejor que el individuo, no cabe duda alguna de que sus aspiraciones deben prevalecer sobre las de los míseros mortales. Verdad es que algunos

amantes de las paradojas —por ejemplo, Max Stirner[4]— se divirtieron volviendo las cosas al revés y, por lo mismo, entienden que la precedencia corresponde al individuo. Pero, si la sociedad o el estado son entidades dotadas de voluntad, intención y todas las demás cualidades que les atribuye la doctrina colectivista, resulta impensable pretender enfrentar a sus elevados designios las triviales aspiraciones del pobre individuo.

El carácter cuasi teológico de todas las doctrinas colectivistas resalta al entrar en colisión diversas variedades de esa misma filosofía. Porque el colectivismo no proclama la superioridad de un ente colectivo *in abstracto*; ensalza siempre las excelencias de un ídolo determinado y, o bien niega de plano la existencia de otras deidades semejantes, o las relega a una posición subordinada y auxiliar con respecto al propio dios. Los adoradores del estado proclaman la bondad de una cierta organización estatal; los nacionalistas, la excelencia de su propia nación. Cuando uno de estos idearios es objeto de ataque por parte de quienes predican la superioridad de otro determinado ídolo colectivista, sus defensores no saben replicar más que repitiendo una y mil veces: «Estamos en lo cierto, mientras vosotros erráis, porque una poderosa voz interior eso nos dice». Los conflictos entre sectas y credos colectivistas antagónicos no pueden dirimirse recurriendo al raciocinio; han de resolverse mediante las armas. La disyuntiva se plantea entre los principios liberales y democráticos del gobierno mayoritario, de un lado, y el principio militarista del conflicto armado y la opresión dictatorial, de otro.

Todas las distintas variedades de credos colectivistas coinciden en su implacable hostilidad contra las instituciones

políticas fundamentales del sistema liberal: gobierno por la mayoría, tolerancia para con el disidente, libertad de pensamiento, palabra y prensa e igualdad de todos ante la ley. Esa comunidad ideológica entre los distintos credos colectivistas en su afán por destruir la libertad ha hecho que muchos, equivocadamente, supongan que la pugna política se halla planteada entre individualismo y colectivismo. Existe ciertamente la lucha entre el individualismo, de un lado, y una multitud de sectas colectivistas, de otro, cuyo mutuo odio y hostilidad no es menos feroz que el que cada una profesa al sistema liberal. No es un marxismo uniforme el que ataca al capitalismo, sino toda una hueste de grupos marxistas diferentes. Tales credos —por ejemplo, los estalinistas, los trotskistas, los mencheviques, los seguidores de la Segunda Internacional, etc.— se combaten entre sí inhumanamente y con la máxima brutalidad. Existen, además, otras numerosas sectas de carácter no marxista que, en sus mutuas pugnas, recurren también a esos mismos atroces métodos. La sustitución del liberalismo por el colectivismo provocaría interminables y sangrientas contiendas.

La terminología que se emplea corrientemente al tratar estos asuntos induce a graves confusiones. La filosofía comúnmente denominada individualismo es una filosofía que propugna la cooperación social y la progresiva intensificación de los lazos sociales. Por el contrario, el triunfo de los dogmas colectivistas apunta hacia la desintegración de la sociedad y la perpetuación del conflicto armado. Cierto es que todas las variedades de colectivismo prometen una paz eterna a partir del día de su victoria final, una vez hayan sido derrotadas todas las demás ideologías y exterminados sus seguidores. Ahora bien, la realización de estos planes está subordinada a

una previa transformación radical de la humanidad. Los hombres se dividirán en dos castas: de un lado, el autócrata omnipotente, cuasi divino, y de otro, las masas, sin voluntad ni raciocinio propio, convertidas en meros peones a las órdenes del dictador. Las masas habrán de deshumanizarse para que *uno* pueda erigirse en su divinizado dueño. El pensar y el actuar, atributos típicos del hombre, pasarán a ser privilegio exclusivo de *uno* solo. No es necesario resaltar que tales proyectos son irrealizables. Los «milenios» de los dictadores acaban siempre en el fracaso; nunca han perdurado más allá de algunos años. Hemos presenciado la desaparición de varios de estos «milenios». No será más brillante el fin de los que quedan.

La moderna reaparición de la idea colectivista —causa principal de los desastres y dolores que nos afligen— ha triunfado de tal modo que ha logrado relegar al olvido las ideas básicas en que se funda la filosofía social liberal. Hoy en día desconocen este pensamiento incluso muchos de los partidarios de las instituciones democráticas. Los argumentos que esgrimen para justificar la libertad y la democracia están plagados de errores colectivistas; sus doctrinas más bien constituyen una tergiversación que una defensa del liberalismo auténtico. Las mayorías, en su opinión, tienen siempre razón simplemente porque gozan de poder bastante para aplastar al disidente; el gobierno mayoritario equivale a la dictadura del partido más numeroso, no teniendo la mayoría por qué refrenarse a sí misma en el ejercicio del poder ni en la gestión de los negocios públicos. Tan pronto como una facción cualquiera ha conquistado el apoyo de la masa y, por ende, controla todos los resortes del gobierno, se considera facultada para denegar a la minoría aquellos

mismos derechos democráticos que le sirvieron para imponerse.

Este pseudoliberalismo, evidentemente, es la antítesis de la filosofía liberal. Los liberales ni divinizan a la mayoría ni la consideran infalible; no sostienen que el simple hecho de que los más la apoyen sea prueba de la bondad de una política en orden al bien común. Los liberales jamás recomendaron la dictadura mayoritaria ni la opresión violenta de la minoría disidente. El liberalismo aspira a implantar un sistema político que permita la pacífica cooperación social y fomente la progresiva ampliación e intensificación de las relaciones entre los hombres. El principal objetivo del liberalismo es evitar el conflicto violento, las guerras y revoluciones, que pueden desintegrar la humana colaboración social, hundiendo a todos de nuevo en la primigenia barbarie, con interminables luchas intestinas entre tribus y grupos políticos. Puesto que la división del trabajo exige la paz, el liberalismo aspira a establecer el sistema de gobierno que mejor la salvaguarda: el democrático.

Praxeología y liberalismo

El liberalismo, en su sentido actual, es una doctrina política. No es una teoría científica, sino la aplicación práctica de los descubrimientos de la praxeología, y especialmente de la economía, para resolver los problemas que suscita la acción humana en el marco social.

El liberalismo, como doctrina política, no se desentiende de las valoraciones y fines últimos perseguidos por la acción. Presupone que todos, o al menos la mayoría, desean alcanzar determinados fines, dedicándose consecuentemente a

señalar los medios más idóneos para la conquista de tales objetivos. Los defensores de las doctrinas liberales son plenamente conscientes de que sus ideas son válidas tan sólo para quienes coinciden con los mismos principios valorativos.

Mientras la praxeología, y por tanto la economía, emplean los términos felicidad o supresión del malestar en sentido puramente formal, el liberalismo confiere a dichos conceptos un significado concreto. Presupone que la gente prefiere la vida a la muerte, la salud a la enfermedad, el alimento al hambre, la riqueza a la pobreza. Enseña al hombre cómo proceder de acuerdo con tales valoraciones.

Es corriente tildar de materialistas a ese tipo de preocupaciones y acusar al liberalismo de caer en un burdo materialismo olvidando los afanes «elevados y nobles» de la humanidad. No sólo de pan vive el hombre, dice el crítico, mientras vilipendia la ruin y despreciable bajeza de la filosofía utilitaria. Pero tan apasionadas diatribas carecen de base, pues falsean torpemente los auténticos principios liberales.

Primero: Los liberales no predican que los hombres *deban* perseguir las metas antes mencionadas. Lo único que constatan es que la inmensa mayoría prefiere una vida con salud y riqueza a la miseria, el hambre y la decrepitud. Es esto algo que nadie puede poner en duda. Y así lo demuestra el hecho de que todas las doctrinas antiliberales —los dogmas teocráticos de los diversos partidos religiosos, estatistas, nacionalistas y socialistas— adoptan ante estas cuestiones la misma actitud. Todas ellas prometen a sus seguidores una vida de abundancia e insisten, una y otra vez, en que, mientras los planes rivales traerían consigo la indigencia para la mayoría, los propios llevarían al pueblo la riqueza y el bienestar. Los partidos cristianos, cuando se trata de prometer a las masas un nivel de vida más alto, no son menos ardientes en sus palabras que los nacionalistas o los socialistas. Las diferentes iglesias modernas prefieren hablar de la elevación de jornales en la industria y en el campo antes que de los dogmas de la doctrina cristiana.

Segundo: Los liberales no desdeñan las aspiraciones intelectuales y espirituales del hombre. Al contrario, con apasionado ardor les atrae la perfección intelectual y moral, la sabiduría y la excelencia estética. Tienen incluso un concepto de estas nobles y elevadas cosas muy distinto de la grosera idea que de las mismas se forman sus adversarios. No comparten la ingenua opinión de que cualquier sistema de organización social es bueno para alentar el pensamiento filosófico o científico, para producir obras maestras de arte y literatura y para ilustrar mejor a las masas. Sostienen que en estas materias la sociedad ha de contentarse con crear un clima social que no ponga obstáculos insuperables en el camino del genio, liberando al hombre común lo suficiente de los problemas materiales para que pueda interesarse por algo más que el simple ganarse la vida. Creen que el medio mejor para que el hombre se humanice y cultive consiste en librarle de la miseria. La sabiduría, las ciencias y las artes medran mejor en el mundo de la abundancia que en el de la pobreza.

Estigmatizar de un supuesto materialismo la era del liberalismo es una tergiversación de los hechos. El siglo XIX no fue solamente un siglo de progreso sin precedentes en los métodos técnicos de producción y en el bienestar material de las masas. Hizo mucho más que alargar la duración media de la vida. Son imperecederas sus realizaciones científicas y artísticas. Fue una época de músicos, escritores, poetas, pintores y escultores inmortales; se revolucionó la filosofía, la economía, las matemáticas, la física, la química y la biología. Y es más, por primera vez en la historia, tuvo el hombre de la calle a su alcance las grandes obras y las grandes ideas.

Liberalismo y religión

El liberalismo se asienta sobre una teoría de la cooperación social puramente racional y científica. Las medidas que recomienda son la aplicación de un conjunto de conocimientos que nada tienen que ver con sentimientos, con credos intuitivos sin respaldo lógico, con experiencias místicas ni con personales percepciones de fenómenos sobrenaturales. En este sentido podemos calificar al liberalismo de indiferente o agnóstico, epítetos éstos que pocos utilizan e interpretan correctamente. Pero sería un grave error inferir de ello que las ciencias de la acción humana y la técnica política derivada de sus enseñanzas, el liberalismo, sean ateas u hostiles a la religión. Los liberales rechazan resueltamente todo sistema teocrático, pero nada tienen que oponer a las creencias religiosas mientras éstas no interfieran en los asuntos sociales, políticos y económicos.

Teocrático es cualquier sistema social que pretenda fundamentar su legitimidad en títulos sobrenaturales. La norma suprema de todo régimen teocrático está integrada por unos conocimientos que no pueden ser sometidos al examen racional, ni ser demostrados por métodos lógicos. Se fundamenta en un conocimiento de carácter intuitivo que proporciona una certeza mental subjetiva acerca de cosas que ni la razón ni el raciocinio pueden concebir. Cuando dicho conocimiento intuitivo se encarna en una de las tradicionales doctrinas que predican la existencia de un divino creador, rector del universo, es lo que entendemos por creencia religiosa. Cuando se plasma en otro tipo de doctrina, lo denominamos creencia metafísica. Por tanto, un sistema teocrático de gobierno no tiene forzosamente que ampararse en alguna de las grandes religiones. Puede igualmente ser fruto de una creencia metafísica —opuesta a todas las confesiones e iglesias tradicionales— que orgullosamente pregone su condición atea y antimetafísica. En la actualidad, los

más poderosos partidos teocráticos atacan al cristianismo y a las demás religiones derivadas del monoteísmo hebraico. Lo que a dichos grupos concede investidura teocrática es su afán de organizar los asuntos terrenales con arreglo a un conjunto de ideas cuyo fundamento no puede demostrarse mediante el raciocinio. Aseguran que sus respectivos jefes gozan de conocimientos inaccesibles al resto de los mortales, diametralmente opuestos a las ideas sustentadas por quienes no recibieron la oportuna revelación. Un supremo poder místico encomendó a dichos carismáticos jefes la misión de dirigir y tutelar a la engañada humanidad. Sólo ellos gozan de luces; todos los demás o son ciegos y sordos o son malvados.

Cierto es que diversas sectas de las grandes religiones históricas defendieron ideas teocráticas. Sus representantes sentían el ansia de poder, propugnando la opresión y el aniquilamiento de los disidentes. Pero ello no debe llevamos a identificar cosas tan dispares entre sí como son la religión y la teocracia.

William James considera religiosos «aquellos sentimientos, actos y experiencias del individuo aislado que se producen en torno a lo que el interesado considera divino»[5]. Estima típicas de toda vida religiosa las siguientes creencias: que el mundo material es sólo una parte de otro universo más espiritual del que recibe su principal significado; que nuestro verdadero fin consiste en alcanzar una armoniosa unión o relación con aquel universo más elevado; que la oración o comunión íntima con el espíritu de ese mundo superior —llámese «Dios» o «ley»— es un proceso real y efectivo del cual fluye energía espiritual que produce efectos tanto psicológicos como materiales. La religión —prosigue James— provoca, además, los siguientes sentimientos: un nuevo deleite espiritual que, como un don, se *agrega* a la vida, concretándose en transportes líricos o en una tendencia al sacrificio y al heroísmo, junto con una inefable sensación de seguridad y paz que llena el ánimo de caridad y afecto hacia los demás[6].

Esta descripción de las experiencias y sentimientos religiosos no hace ninguna referencia al ordenamiento de la cooperación social. La religión, para James, es un contacto específicamente personal e individual entre el hombre y una divina realidad, sagrada y misteriosa, que inspira temor. El sentimiento religioso impone al hombre determinada conducta personal. Pero nunca hace referencia a los problemas atinentes a la organización social. San Francisco de Asís, la más grande personalidad religiosa de Occidente, jamás se interesó por la política ni por la economía. Aconsejaba a sus discípulos vivir piadosamente; pero nunca se le ocurrió planificar la producción, ni menos aún incitó a sus seguidores a recurrir a la violencia contra el disidente. Desde luego, no se le puede responsabilizar de la interpretación que posteriormente dio a sus enseñanzas la orden que fundó.

El liberalismo no opone ningún obstáculo a que el hombre adapte voluntariamente su conducta personal y ordene sus asuntos privados a tenor de las enseñanzas del evangelio, según él mismo, su iglesia o su credo las interpreten. En cambio, rechaza terminantemente todo intento de impedir, mediante la apelación a

la intuición religiosa o a la revelación, el estudio racional de los problemas que el bienestar social suscita. El liberalismo a nadie impone el divorcio o el control de la natalidad. Pero combate a quienes quieren impedir a los demás que analicen libremente las razones en pro y en contra de estos asuntos.

La opinión liberal entiende que el fin perseguido por la ley moral estriba en inducir a los hombres a que ajusten su conducta a las exigencias de la vida en sociedad, a que se abstengan de incurrir en actos perjudiciales para la pacífica cooperación social y en procurar el máximo mejoramiento de las relaciones interhumanas. Gustoso acoge el liberal las enseñanzas religiosas coincidentes con su ideario, pero tiene que mostrar su oposición a aquellas normas —sea quien fuere el que las formule— que por fuerza han de provocar la desintegración social.

Asegurar que el liberalismo se opone a la religión, como muchos defensores de la teocracia religiosa pretenden, es una manifiesta tergiversación de la verdad. Dondequiera que la iglesia interfiere en los asuntos profanos, surge la pugna entre las diversas creencias, sectas y confesiones. El liberalismo, al separar iglesia y estado, instaura la paz entre los distintos credos, permitiendo que cada uno predique pacíficamente su propio evangelio.

El liberalismo es racionalista. Cree en la posibilidad de llevar a la inmensa mayoría al convencimiento de que sus propios deseos e intereses, correctamente entendidos, se verán favorecidos en mayor grado por la pacífica cooperación humana dentro de la sociedad que recurriendo a la lucha intestina y a la desintegración social. Confía en la razón. Tal vez su optimismo sea infundado y, posiblemente, los liberales se equivoquen al pensar así. Lo malo es que, en tal caso, el futuro de la humanidad es verdaderamente desesperanzador.

3. La división del trabajo

La división del trabajo, con su corolario la cooperación humana, es el fenómeno social fundamental.

La experiencia enseña al hombre que la acción cooperativa tiene una eficacia y es de una productividad mayor que la actuación individual aislada. Las condiciones naturales que determinan la vida y el esfuerzo humano dan lugar a que la

división del trabajo incremente la productividad por unidad de esfuerzo invertido. Las circunstancias naturales que provocan la aparición de este fenómeno son las siguientes:

Primera: la innata desigualdad de la capacidad de los hombres para realizar específicos trabajos. Segunda: la desigual distribución, sobre la superficie de la tierra, de los recursos naturales. En realidad, podríamos considerar estas dos circunstancias como una sola; a saber, la diversidad de la naturaleza, que hace que el universo sea un complejo de variedad infinita. Si en la tierra las circunstancias fueran tales que las condiciones físicas de producción resultaran idénticas en todas partes y si los hombres fueran entre sí tan iguales como en la geometría euclidiana lo son dos círculos del mismo diámetro, la división del trabajo no ofrecería ventaja alguna al hombre que actúa.

En favor de la división del trabajo milita un tercer hecho consistente en que existen empresas cuya ejecución excede las fuerzas de un solo individuo, exigiendo la conjunción de esfuerzos. La realización de determinadas obras impone la acumulación de una cantidad tal de trabajo que ningún hombre individualmente puede aportarlo, por ser limitada la capacidad laboral humana. Hay otras que podrían ser realizadas por el individuo aislado; pero su duración sería tan dilatada que se retrasaría excesivamente el disfrute de las mismas y no compensaría entonces la labor realizada. En ambos casos, sólo el esfuerzo humano coordinado permite alcanzar el objetivo deseado.

Aun cuando únicamente concurriera esta última circunstancia, por sí sola habría originado entre los hombres la cooperación temporal. Pero tales asociaciones transitorias de cara a tareas específicas superiores a la capacidad

individual no habrían bastado para provocar una perdurable cooperación social. Durante las primeras etapas de la civilización, pocas eran las empresas que sólo de este modo pudieran coronarse. Aun en tales casos, es muy posible que no todos los interesados coincidieran en que la utilidad y urgencia de dicha obra fuera superior a la de otras tareas que pudieran realizar individualmente. La gran sociedad humana, integradora de todos los hombres y de todas sus actividades, no fue generada por esas alianzas ocasionales. La sociedad es mucho más que una asociación pasajera que se concierta para alcanzar un objetivo definido y que se disuelve tan pronto como el mismo ha sido logrado, aun cuando los asociados estuvieran dispuestos a renovarla siempre que se terciara la ocasión.

El incremento de la productividad típico de la división del trabajo se registra siempre que la desigualdad sea tal que cada individuo o cada parcela de tierra en cuestión resulte superior, por lo menos en algún aspecto, a los demás individuos o parcelas de que se trate. Si *A* puede producir, por unidad de tiempo, *6p* o *4q*, mientras B produce sólo *2p* pero *8q*, trabajando por separado *A* y *B* obtendrán una producción de *4p* + *6q*; sin embargo, bajo el signo de la división del trabajo, dedicándose tanto *A* como *B* únicamente a aquella labor en que mayor sea su respectiva eficiencia, en total producirán *6p* + *8q*. Ahora bien, ¿qué sucede si *A* no sólo sobrepasa a *B* en la producción de *p*, sino también en la de *q*?

Tal es el problema que se planteó Ricardo y que resolvió correctamente.

4. La ley de Asociación de Ricardo

Ricardo formuló la Ley de Asociación para demostrar los efectos que produce la división del trabajo cuando un individuo o un grupo, más eficientes en cualquier aspecto, colaboran con otro individuo o grupo menos eficientes. Quiso Ricardo investigar los efectos que produciría el comercio entre dos regiones, desigualmente dotadas por la naturaleza, suponiendo que las respectivas producciones podían libremente ser transportadas de una a otra, pero no así los trabajadores ni los factores de producción acumulados (bienes de capital). La división del trabajo entre ambas regiones, según demuestra la ley de Ricardo, ha de incrementar la productividad del esfuerzo laboral y, por tanto, resulta ventajosa para todos los intervinientes, pese a que las condiciones materiales de producción puedan ser más favorables en una de dichas zonas que en la otra. Conviene que la zona mejor dotada concentre sus esfuerzos en la producción de aquellos bienes en los cuales sea mayor su superioridad dejando a la región peor dotada que se dedique a las producciones en las que la superioridad de la primera sea menor. Esa paradoja de no explotar unas condiciones domésticas de producción más favorables yendo a buscar esos bienes, que podrían producirse dentro del país, en áreas cuyas condiciones de producción son más desfavorables, viene originada por la inmovilidad de los factores trabajo y capital, que no pueden acudir a los lugares de producción más favorables.

Ricardo advirtió plenamente que su ley de los costes comparados —que formuló fundamentalmente para poder abordar un problema específico del comercio internacional—

venía a ser un caso particular de otra ley más general, la ley de asociación.

Si *A* es más eficiente que *B*, de tal suerte que, para producir una unidad del bien *p* necesita tres horas, mientras *B* ha de emplear cinco horas, y para producir una unidad de *q* el primero invierte dos horas contra cuatro horas el segundo, resulta que ganarán ambos si *A* se limita a producir *q* y deja a *B* que produzca *p*. En efecto, si cada uno dedica sesenta horas a producir *p* y sesenta horas a producir *q*, el resultado de la obra de *A* será *20p + 30 q*; el de *B 12p + 15q*; o sea, en conjunto, 32*p* + 45*q*. Ahora bien, si *A* se limita a *q*, producirá *60q* en *120* horas; B, en el mismo supuesto dedicándose sólo a *p*, producirá 24 *p*. La suma de sus actividades equivaldrá, en tal caso, a *24p + 60q*; comoquiera que *p* tiene para *A* un cociente de sustitución de *3q/2*, y para *B* de *5q/4*, dicha suma representa una producción mayor que la de *32p + 45q*. Por lo tanto, es evidente que la división del trabajo beneficia a todos los que participan en la misma. La colaboración de los de más talento, habilidad y destreza con los peor dotados resulta ventajosa para ambos grupos. Las ganancias derivadas de la división del trabajo son siempre recíprocas.

La ley de asociación muestra por qué desde un principio hubo una tendencia a ir gradualmente intensificando la cooperación humana. Comprendemos cuál fue el incentivo que indujo a los hombres a dejar de considerarse rivales en inacabable lucha por apropiarse de los escasos medios de subsistencia que la naturaleza ofrece. Advertimos el móvil que les impulsó y continuamente les impulsa a unirse en busca de mutua cooperación. Todo progreso hacia una más avanzada división del trabajo favorece los intereses de cuantos participan en la misma. Para comprender por qué el hombre

no permaneció aislado, buscando, como los animales, alimento y abrigo sólo para sí o, a lo más, para su compañera y su desvalida prole, no es preciso recurrir a ninguna milagrosa intervención divina ni a la personalización de un innato impulso de asociación, ni suponer que los individuos o las hordas primitivas se comprometieron un buen día mediante oportuna convención a establecer relaciones sociales. Fue la acción humana estimulada por la percepción de la mayor productividad del trabajo bajo la división del mismo la que originó la sociedad primitiva y la hizo progresivamente desarrollarse.

Ni la historia ni la etnología ni ninguna otra rama del saber pueden explicar aquella evolución que hizo de las manadas y rebaños de antepasados no humanos del hombre los primitivos, si bien ya altamente diferenciados, grupos sociales de los que nos informan las excavaciones, las más antiguas fuentes documentales históricas y las noticias de exploradores y viajeros que se han topado con tribus salvajes. Con referencia a los orígenes de la sociedad, la tarea de la ciencia sólo puede consistir en descubrir los factores que pueden provocar y provocan necesariamente la asociación y su progresivo desarrollo. La praxeología resuelve esta incógnita. Mientras el trabajo resulte más fecundo bajo el signo de la división del mismo y en tanto el hombre sea capaz de advertir este hecho, la acción humana tenderá espontáneamente a la cooperación y a la asociación. No se convierte el individuo en ser social sacrificando sus personales intereses ante el altar de un mítico Moloch, la sociedad, sino simplemente porque aspira a mejorar su propio bienestar. La experiencia enseña que esta condición —la mayor productividad de la división del trabajo— aparece porque su causa —la innata desigualdad

de los hombres y la desigual distribución geográfica de los factores naturales de producción— es real. Y así podemos comprender el curso de la evolución social.

Errores frecuentes relativos a la Ley de Asociación

Se le han dado muchas vueltas a la ley de asociación de Ricardo, más conocida por el nombre de *ley de los costes comparados*. La razón es evidente. La ley en cuestión es una gravísima amenaza para los planes de todos aquéllos que pretenden justificar el proteccionismo y el aislamiento económico desde cualquier punto de vista que no sea el de privilegiar los egoístas intereses de algunos fabricantes o el de prepararse para la guerra.

El objetivo principal que Ricardo perseguía al formular su ley consistía en refutar una determinada objeción, a la sazón frecuentemente esgrimida contra la libertad del comercio internacional. En efecto, inquiría el proteccionista: bajo un régimen librecambista, ¿cuál sería el destino de un país cuyas condiciones para cualquier producción resultaran todas más desfavorables que las de cualquier otro lugar? Pues bien, es cierto que en un mundo donde no sólo los productos sino también el trabajo y el capital gozaran de plena libertad de movimiento aquel país tan poco idóneo para la producción dejaría de utilizarse como ubicación de cualquier actividad humana. En tal caso, si la gente satisficiera mejor sus necesidades no explotando las condiciones comparativamente más imperfectas que ofrece la zona en cuestión, no se establecerían en ella, dejándola deshabitada como las regiones polares, las tundras o los desiertos. Pero Ricardo quiso enfrentarse con los problemas reales que suscita nuestro mundo, en el cual las circunstancias específicas de cada caso vienen predeterminadas por los asentamientos humanos efectuados en épocas anteriores y donde el trabajo y los bienes de capital están ligados al suelo por diversas razones de orden institucional. En tales circunstancias, el librecambismo, es decir, una libertad de movimientos restringida a las mercancías, no puede provocar la distribución del capital y el trabajo sobre la faz de la tierra según las posibilidades, mejores o peores, que cada lugar ofrezca en orden a la productividad del esfuerzo humano. Sólo entonces entra en juego la ley del coste comparado. Cada país se dedica a aquellas ramas de producción para las cuales sus específicas condiciones le ofrecen relativa, aunque no absolutamente, las mejores oportunidades. Para los habitantes de cualquier zona es más ventajoso abstenerse de explotar algunas de sus

capacidades, pese a ser éstas superiores a las del extranjero, importando en su lugar los géneros producidos allende sus fronteras en condiciones más desfavorables. Se trata de un caso análogo al del cirujano que para la limpieza del quirófano y del instrumental contrata los servicios de un tercero, no obstante superarle también en ese específico cometido, para dedicarse exclusivamente a la cirugía, en la que su preeminencia es todavía más notable.

Este teorema del coste comparado nada tiene que ver con la teoría del valor de la doctrina económica clásica. No se refiere ni al valor ni a los precios. Se trata de un juicio puramente analítico: la conclusión a que se llega se halla implícita en aquellas dos premisas según las cuales resulta, de un lado, que la productividad de los factores de producción, técnicamente posibles de trasladar, es diferente según los lugares donde aquéllos se ubiquen y, de otro, que dichos factores, por razones institucionales, tienen restringida su movilidad. Sin que se afecte la validez de sus conclusiones, el teorema en cuestión puede desentenderse del problema del valor, toda vez que sólo maneja unos simples presupuestos. Éstos son: que únicamente se trata de producir dos mercancías, pudiendo ambas ser libremente transportadas; y que para la producción de cada una de ellas se precisa la concurrencia de dos factores; que en las dos mercancías aparece uno de estos factores (igual puede ser el trabajo que el capital), mientras el otro factor (una propiedad específica de la tierra de que se trate) sólo es aprovechado en uno de ambos procesos; que la mayor escasez del factor común en ambas producciones predetermina el grado en que es posible explotar el factor diferente. Sobre la base de estas premisas, que permiten establecer cocientes de sustitución entre la inversión efectuada del factor común y la producción, el teorema resuelve la incógnita planteada.

La ley del coste comparado es tan ajena a la teoría clásica del valor como lo es la ley de los beneficios, basada en un razonamiento semejante a la primera. En ambos supuestos, cabe limitarse a comparar sólo la inversión material con el producto material obtenido. En la ley de los beneficios comparamos la producción de un mismo bien. En la del coste comparado contrastamos la producción de dos bienes distintos. Si tal comparación resulta factible es porque suponemos que para la producción de cada uno de ellos, aparte de un factor específico, sólo se requieren factores no específicos de la misma clase.

Hay quienes critican la ley del coste comparado por tales simplificaciones. Aseguran que la moderna teoría del valor impone una nueva formulación de la ley en cuestión, con arreglo a los principios subjetivos. Sólo mediante esa reestructuración cabría demostrar su validez de modo satisfactorio y concluyente. Ahora bien, tales opositores se niegan a calcular en términos monetarios. Prefieren recurrir a los métodos del análisis de la utilidad, por creer que ese método es idóneo para cifrar el valor sobre la base de la utilidad. Más adelante se verá el engañoso espejismo que suponen tales intentos de llegar al cálculo económico dejando de lado las expresiones monetarias. Carecen de consistencia y son contradictorios, resultando inviables, cuantos sistemas se inspiran en dichas ideas. No es posible el

cálculo económico, en ningún sentido, si no se basa en precios monetarios según los determina el mercado[7].

Aquellas sencillas premisas que sustentan la ley de los costes comparados no tienen el mismo significado para los economistas modernos que para los clásicos. Hubo discípulos de la escuela clásica que veían en ella el punto de partida para una teoría del valor en el comercio internacional. Hoy en día nos consta que esa creencia era equivocada. Advertimos que no hay diferencia entre el comercio interior y el exterior en lo que respecta a la determinación del valor y de los precios. Sólo circunstancias diferentes, es decir, condiciones institucionales que restringen la movilidad de las mercancías y de los factores de producción, hacen que la gente distinga el mercado nacional del extranjero.

Si no se quiere estudiar la ley del coste comparado bajo los simplificados supuestos de Ricardo, es necesario ir derecha y abiertamente al cálculo monetario. No se debe caer en el error de suponer que sin ayuda del cálculo monetario se pueden comparar los diversos factores de producción invertidos y las mercancías producidas. Volviendo sobre el ejemplo del cirujano y su ayudante habrá que decir: Si el cirujano puede emplear su limitada capacidad de trabajo en efectuar operaciones que le proporcionan unos ingresos horarios de 50 dólares, indudablemente, le convendrá contratar los servicios de un ayudante que le limpie el instrumental, pagándole a dos dólares la hora, aun cuando ese tercero emplee tres horas para realizar lo que el cirujano podría hacer en una hora. Al comparar las condiciones de dos países distintos habrá que decir: Si las circunstancias son tales que en Inglaterra la producción de una unidad de cada mercancías y *b* requiere el consumo de una jornada de la misma clase de trabajo, mientras en la India, con la misma inversión de capital, se necesitan dos jornadas para *a* y tres para *b*, resultando los bienes de capital y tanto *a* como *b* libremente transferibles de Inglaterra a la India y viceversa, pero no siéndolo así la mano de obra, los salarios, en la India, por lo que a la producción de *a* se refiere, tenderán a ser el cincuenta por ciento de los salarios ingleses y, por lo que a la producción de *b* se refiere, la tercera parte. Si el jornal inglés es de seis chelines, en la India será de tres en la producción de *a* y de dos chelines en la de *b*. Semejante disparidad en la remuneración de trabajo del mismo tipo no puede perdurar si en el mercado interior de la India la mano de obra goza de movilidad. Los obreros abandonarán la producción de *b* enrolándose en la de *a*; este movimiento haría que tendiera a rebajarse la remuneración en *a*, elevándose en *b*. Los salarios indios, finalmente, se igualarían en ambas industrias. Aparecería entonces una tendencia a ampliar la producción de *a* y a desplazar la competencia inglesa. Por otra parte, la producción de *b* en la India dejaría de ser rentable, lo que obligaría a abandonarla, mientras en Inglaterra se incrementaría. A la misma conclusión se llega suponiendo que la diferencia en las condiciones de producción estriba, parcial o exclusivamente, en la distinta cuantía de capital que en cada caso fuera preciso invertir.

También se ha dicho que la ley de Ricardo resultaba válida en su época, pero no

lo es ya en la nuestra, por haber variado las circunstancias concurrentes. Ricardo distinguía el comercio interior del exterior por la diferente movilidad que en uno y otro tenían el capital y el trabajo. Si se supone que el capital, el trabajo y las mercancías gozan de plena movilidad, entonces entre el comercio regional y el interregional no hay más diferencia que la derivada del coste del transporte. En tal caso, de nada serviría formular una teoría específica del comercio internacional distinta de la atinente al interno. El capital y el trabajo se distribuirían sobre la superficie de la tierra según las mejores o peores condiciones que para la producción ofreciera cada región. Habría zonas de población más densa y mejor surtidas de capital, mientras otras comarcas gozarían de menor densidad humana y de más reducido capital. Pero en todo el mundo prevalecería una tendencia a retribuir de igual modo un mismo trabajo.

Ricardo, como decíamos, suponía que sólo dentro del país tenían plena movilidad el trabajo y el capital, careciendo de ella allende las fronteras. En tales circunstancias, quiere investigar cuáles serían las consecuencias de la libre movilidad de las mercancías. (Si tampoco la transferencia de mercancías fuera posible, entonces cada país sería autárquico, sumido en un total aislamiento económico; habría desaparecido el comercio internacional). La teoría del coste comparado resuelve la incógnita ricardiana. Cierto es que, más o menos, los presupuestos de Ricardo se daban en su época. Posteriormente, a lo largo del siglo XIX, las circunstancias cambiaron. Disminuyó aquella inmovilidad del capital y del trabajo; cada vez resultaban más fáciles las transferencias internacionales de dichos factores productivos. Pero vino la reacción. Hoy en día, el capital y el trabajo de nuevo ven restringida su movilidad. La realidad actual vuelve a coincidir con las premisas ricardianas.

Las enseñanzas de la teoría clásica sobre el comercio internacional son ajenas a cualquier cambio en las específicas condiciones institucionales concurrentes. De este modo se nos permite abordar el estudio de los problemas que suscita cualquier supuesto imaginable.

5. Los efectos de la división del trabajo

La división del trabajo es la consecuencia provocada por la consciente reacción del hombre ante la desigualdad de

circunstancias naturales. Por otro lado, la propia división del trabajo va incrementando esa disparidad de las circunstancias de hecho. A causa de ella, las diversas zonas geográficas asumen funciones específicas en el complejo del proceso de producción. Debido a esa diversidad, determinadas áreas se convierten en urbanas, otras en rurales; se ubican en diferentes lugares las distintas ramas de la industria, de la minería y de la agricultura. Más importancia aún tiene la división del trabajo para aumentar la innata desigualdad humana. La práctica y la dedicación a tareas específicas adapta, cada vez en mayor grado, a los interesados a las distintas exigencias; la gente desarrolla más algunas de sus facultades innatas, descuidando otras. Surgen los tipos vocacionales, los hombres se hacen especialistas.

La división del trabajo descompone los diversos procesos de producción en mínimas tareas, muchas de las cuales pueden realizarse mediante dispositivos mecánicos. Tal circunstancia permitió recurrir a la máquina, lo cual provocó un enorme progreso en los métodos técnicos de producción. La mecanización es consecuencia de la división del trabajo y su fruto más sazonado. Ahora bien, en modo alguno fue aquélla la causa u origen de ésta. La maquinaria especializada a motor sólo puede instalarse en un ambiente social donde impera la división del trabajo. Todo nuevo progreso en la utilización de maquinaria más precisa, refinada y productiva exige una mayor especialización de cometidos.

6. EL INDIVIDUO EN LA SOCIEDAD

La praxeología estudia al individuo aislado —que actúa por su cuenta, con total independencia de sus semejantes— sólo para alcanzar una mejor comprensión de los problemas que suscita la cooperación social. El economista no afirma que hayan existido alguna vez tales seres humanos solitarios y autárquicos, ni que la fase social de la historia humana fuera precedida de otra durante la cual los individuos vivieran independientes, vagando como animales en busca de alimento. La humanización biológica de los antepasados no humanos del hombre y la aparición de los primitivos lazos sociales constituyen un proceso único. El hombre aparece en el escenario del mundo como un ser social. El hombre aislado, insociable, no es más que una construcción arbitraria.

La sociedad brinda al individuo medios excepcionales para alcanzar todos sus fines. El mantenimiento de la sociedad constituye, pues, para el hombre, el presupuesto esencial de toda actuación que pretenda llevar a buen fin. El delincuente contumaz, que no quiere adaptar su conducta a las exigencias de la vida bajo un sistema social de cooperación, no está dispuesto, sin embargo, a renunciar a ninguna de las ventajas que la división del trabajo proporciona. No pretende deliberadamente destruir la sociedad. Lo que quiere es apropiarse de una porción de la riqueza conjuntamente producida mayor que la que el orden social le asigna. Se sentiría desgraciadísimo si se generalizara su conducta antisocial, provocándose el inevitable resultado de regresar a la indigencia primitiva.

Es erróneo mantener que el hombre, al renunciar a las supuestas ventajas inherentes a un fabuloso estado de

naturaleza y pasar a integrar la sociedad, se haya privado de ciertas ganancias y tenga justo título para exigir indemnización por aquello que perdió. Es totalmente inadmisible la idea según la cual todo el mundo estaría mejor viviendo en un estado asocial; la existencia misma de la sociedad —se dice— perjudica a la gente. Lo cierto es que sólo gracias a la mayor productividad de la cooperación social ha sido posible que la especie humana se multiplique en número infinitamente mayor de lo que permitirían los medios de subsistencia producidos en épocas de una más rudimentaria división del trabajo. Todo el mundo goza de un nivel de vida mucho más elevado que el disfrutado por sus salvajes antepasados. El estado de naturaleza se caracteriza por la máxima inseguridad y pobreza. No pasa de ser una ensoñación romántica lamentar los felices días de la barbarie primigenia. En el estado salvaje esos mismos que se quejan no habrían seguramente alcanzado la edad viril y, aun en tal caso, no hubieran podido disfrutar de las ventajas y comodidades que la civilización les proporciona. Si Jean-Jacques Rousseau y Frederick Engels hubiesen vivido en aquel estado de naturaleza que describen con tan nostálgicos suspiros, no habrían dispuesto del ocio necesario para dedicarse a sus estudios y para escribir sus libros.

Una de las grandes ventajas que el individuo disfruta gracias a la sociedad es la de poder vivir a pesar de hallarse enfermo o incapacitado físicamente. El animal doliente está condenado a muerte; su debilidad enerva el esfuerzo necesario para buscar alimentos y para repeler las agresiones. Los salvajes sordos, miopes o lisiados perecen. En cambio, tales flaquezas y defectos no impiden al hombre adaptarse a la vida en sociedad. La mayoría de nuestros contemporáneos

sufre deficiencias corporales que la biología considera patológicas. Muchos de esos lisiados, sin embargo, han contribuido decisivamente a hacer la civilización. La fuerza eliminadora de la selección natural se debilita bajo las condiciones sociales de vida. De ahí que haya quienes afirmen que la civilización tiende a menoscabar las virtudes raciales.

Tales afirmaciones tienen sentido sólo si se contempla la humanidad como lo haría un ganadero que quisiera criar una raza de hombres dotados de específicas cualidades. La sociedad, sin embargo, no es ningún criadero de sementales para producir determinado tipo de individuos. No existe ninguna norma «natural» que permita apreciar qué es lo deseable y lo indeseable en la evolución biológica del hombre. Cualquier módulo que en este sentido se adopte por fuerza ha de ser arbitrario, puramente subjetivo; exponente tan sólo de un juicio personal de valor. Los términos mejoramiento o degeneración racial carecen de sentido si no es relacionándolos con un determinado plan trazado para organizar toda la humanidad.

Es cierto que la fisiología del hombre civilizado se halla adaptada para vivir en sociedad y no para ser cazador en las selvas vírgenes.

El mito de la comunión mística

Mediante el mito de la *comunión mística* se pretende impugnar la teoría praxeológica de la sociedad.

La sociedad —dicen los defensores de esa doctrina— no es el resultado de la

acción humana deliberada; no supone ni cooperación ni distribución de cometidos. La sociedad brota de profundidades insondables como fruto del impulso innato de la propia esencia del hombre. Hay quienes opinan que la sociedad es fruto de aquel espíritu que es la realidad divina y una participación en el poder y en el amor de Dios por virtud de una *unio mystica*. Para otros, la sociedad es un fenómeno biológico; es el resultado que produce la voz de la sangre; es el lazo que une los descendientes de comunes antepasados entre sí y con su común progenie, es esa misteriosa armonía que surge entre el campesino y la gleba que trabaja.

Hay quienes realmente experimentan estos fenómenos psíquicos. Hay gente que siente esa unión mística, anteponiéndola a todo; también hay personas que creen escuchar la voz de la sangre y que, con toda el alma, aspiran esa fragancia única que despide la bendita tierra natal. La experiencia mística y el rapto extático, indudablemente, son hechos que la psicología ha de estimar reales, al igual que cualquier otro fenómeno psíquico debidamente constatado. El error de las doctrinas que nos ocupan no estriba en el hecho de admitir semejantes fenómenos, sino en suponer que se trata de circunstancias originarias que surgen con independencia de toda consideración racional.

La voz de la sangre que liga al padre con el hijo no era ciertamente escuchada por aquellos salvajes que desconocían la relación causal entre la cohabitación y la preñez. Hoy día, cuando este hecho es bien conocido, puede sentir la voz de la sangre el hombre que tiene plena confianza en la fidelidad de su esposa. Pero si sobre esto último existe alguna duda, de nada sirve la voz de la sangre. Nadie se ha aventurado a afirmar que los problemas en torno a la investigación de la paternidad pueden resolverse recurriendo a la voz de la sangre. La madre que desde el parto veló sobre su hijo también podrá escucharla. Ahora bien, si pierde el contacto con el vástago en fecha temprana, más tarde sólo será capaz de identificarle por señales corporales, como aquellas cicatrices y lunares a los que tanto gustaban recurrir los novelistas. Pero la voz de la sangre, por desgracia, callará si tal observación y las conclusiones de ellas derivadas no le hacen hablar. Según los racistas alemanes, la voz de la sangre aúna misteriosamente a todos los miembros del pueblo alemán. La antropología, sin embargo, nos dice que la nación alemana es una mezcla de varias razas, subrazas y grupos; en modo alguno es una familia homogénea descendiente de una estirpe común. El eslavo recientemente germanizado, que no ha mucho cambió sus apellidos por otros de sonido más germánico, cree que está ligado por lazos comunes a todos los demás alemanes. No oye ninguna voz interior que le impulse a la unión con sus hermanos o primos que siguen siendo checos o polacos.

La voz de la sangre no es un fenómeno primario e independiente. Es fruto de consideraciones racionales. Precisamente porque el individuo se cree emparentado, a través de una común especie, con otras gentes determinadas, experimenta hacia ellas esa atracción y sentimiento que poéticamente se denomina voz de la sangre.

Lo mismo puede decirse del éxtasis religioso y del místico amor a la tierra

vernácula. La *unio mystica* del devoto creyente está condicionada por el conocimiento de las enseñanzas básicas de su religión. Sólo quien sepa de la grandeza y gloria de Dios puede experimentar comunión directa con Él. La venerable atracción del terruño patrio depende de la previa articulación de una serie de ideas geopolíticas. Por eso, ocurre a veces que los habitantes del llano o de la costa incluyan en la imagen de aquella patria, a la que aseguran estar fervientemente unidos y apegados, regiones montañosas para ellos desconocidas y a cuyas condiciones no podrían adaptarse, sólo porque esas zonas pertenecen al mismo cuerpo político del que son o desearían ser miembros. Análogamente, dejan a menudo de incluir en esa imagen patria, cuya voz pretenden oír, regiones vecinas a las propias, de similar estructura geográfica, cuando forman parte de una nación extranjera.

Los miembros pertenecientes a una nación o rama lingüística, o los grupos que dentro de ella se forman, no están siempre unidos por sentimientos de amistad y buena voluntad. La historia de cualquier nación es un rico muestrario de antipatías y aun de odios mutuos entre los distintos sectores que la integran. En tal sentido basta recordar a ingleses y escoceses, a yanquis y sudistas, a prusianos y bávaros. Fue ideológico el impulso que permitió superar dichos antagonismos, inspirando a todos los miembros de la nación o grupo lingüístico aquellos sentimientos de comunidad y de pertenencia que los actuales nacionalistas consideran fenómeno natural y originario.

La mutua atracción sexual del macho y la hembra es inherente a la naturaleza animal del hombre y para nada depende de teorías ni razonamientos. Se la puede calificar de originaria, vegetativa, instintiva o misteriosa; no hay inconveniente en afirmar metafóricamente que de dos seres hace uno. Podemos considerarla como una comunidad, como una unión mística de dos cuerpos. Sin embargo, ni la cohabitación ni cuanto la precede o la sigue genera ni cooperación social ni ningún sistema de vida social. También los animales se unen al aparearse y, sin embargo, no han desarrollado relaciones sociales. La vida familiar no es meramente un producto de la convivencia sexual. No es, en modo alguno, ni natural ni necesario que los padres y los hijos convivan como lo hacen en el marco familiar. La relación sexual no desemboca, necesariamente, en un orden familiar. La familia humana es fruto del pensar, del planear y del actuar. Es esto, precisamente, lo que la distingue de aquellas asociaciones zoológicas que *per analogiam* denominamos familias animales.

El sentimiento místico de unión o comunidad no es el origen de la relación social, sino su consecuencia.

El reverso de la fábula de la unión mística es el mito de la natural y originaria repulsa entre razas y naciones. Se ha dicho que el instinto enseña al hombre a distinguir entre congéneres y extraños y a aborrecer a estos últimos. Los descendientes de las razas nobles —dícese— repugnan todo contacto con los

miembros de razas inferiores. Para refutar esta afirmación basta pensar en el hecho de la mezcla de razas. Siendo un hecho indudable que en la Europa actual no hay ninguna raza pura, debemos concluir que entre los miembros de las diversas estirpes originarias que poblaron el continente no hubo repulsa sino atracción sexual. Millones de mulatos y mestizos son una refutación viviente de la afirmación que sostiene la natural repulsa entre distintas razas.

El odio racial, al igual que el sentimiento místico de comunidad, no es un fenómeno natural innato en el hombre. Es fruto de ideologías. Pero es que, aun cuando tal supuesto se diera, aunque fuera cierto ese natural e innato odio interracial, no por ello dejaría de ser útil la cooperación social ni quedaría invalidada la teoría de la asociación de Ricardo. La cooperación social no tiene nada que ver con el afecto personal ni con el mandamiento que ordena amarnos los unos a los otros. La gente no coopera bajo la división del trabajo porque deban amarse unos a otros. Cooperan porque de esta suerte atienden mejor los propios intereses. Lo que originariamente impulsó al hombre a acomodar su conducta a las exigencias de la vida en sociedad, a respetar los derechos y las libertades de sus semejantes y a reemplazar la enemistad y el conflicto por la colaboración pacífica no fue el amor ni la caridad ni cualquier otro sentimiento de simpatía sino el propio egoísmo bien entendido.

7. La gran sociedad

No todas las relaciones interhumanas son relaciones sociales. Cuando los hombres se acometen mutuamente en guerras de exterminio total, cuando luchan entre sí tan despiadadamente como si se tratara de destruir animales feroces o plantas dañinas, entre las partes combatientes existe efecto recíproco y relación mutua, pero no hay sociedad. La sociedad implica acción concertada y cooperativa en la que cada uno considera el provecho ajeno como medio para alcanzar el propio.

Guerras de exterminio sin piedad fueron las luchas que

entre sí mantenían las hordas y tribus primitivas por los aguaderos, los lugares de pesca, los terrenos de caza, los pastos y el botín. Se trataba de conflictos totales. Del mismo tipo fueron, en el siglo XIX, los primeros encuentros de los europeos con los aborígenes de territorios recién descubiertos. Pero ya en épocas primitivas, muy anteriores a los tiempos de los que poseemos información histórica, comenzó a germinar otro modo de proceder. La gente ni siquiera al combatir llegaba a olvidar del todo las relaciones sociales previamente establecidas; incluso en las pugnas contra pueblos con quienes antes no habían existido contactos, los combatientes comenzaban a darse cuenta de que, pese a la transitoria oposición del momento, era posible entre seres humanos llegar posteriormente a fórmulas de avenencia y cooperación. Se pretendía perjudicar al enemigo; pero, sin embargo, los actos de hostilidad ya no eran plenamente crueles y despiadados. Al combatir con hombres —a diferencia de cuando luchaban contra las bestias— los beligerantes pensaban que había en la pugna ciertos límites que convenía no sobrepasar. Por encima del odio implacable, la furia destructiva y el afán de aniquilamiento flotaba un sentimiento societario. Nacía la idea de que el adversario debía ser considerado como potencial asociado en una cooperación futura, circunstancia ésta que no convenía olvidar en la gestión bélica. La guerra dejó de considerarse como la relación interhumana normal. La gente comenzaba a advertir que la cooperación pacífica constituía el medio mejor para triunfar en la lucha por la supervivencia. Puede incluso afirmarse que comprendió que era más ventajoso esclavizar al vencido que matarlo, por cuanto, aun durante la lucha, pensaba ya en el mañana, en la paz. Puede decirse que la

esclavitud fue un primer paso hacia la cooperación.

La formulación de la idea de que ni siquiera en guerra todos los actos son permisibles y de que hay acciones bélicas lícitas y otras ilícitas, así como leyes, es decir, relaciones sociales, que deben prevalecer por encima de las naciones, incluso de aquéllas que de momento se enfrentan, acabó estableciendo la Gran Sociedad que incluye a todos los hombres y a todas las naciones. De este modo las diversas asociaciones de carácter regional fueron fundiéndose en una sola sociedad ecuménica.

El combatiente que no hace la guerra salvajemente, al modo de las bestias, sino a tenor de ciertas normas bélicas «humanas» y sociales, renuncia a utilizar ciertos medios destructivos, con miras a alcanzar concesiones análogas del adversario. En la medida en que estas normas son respetadas, existen entre los contendientes relaciones sociales. Pero los actos hostiles sí constituyen actuaciones no sólo asociales, sino antisociales. Es un error definir el concepto de «relaciones sociales» de tal suerte que se incluya entre las mismas actos tendentes al aniquilamiento del oponente y a la frustración de sus aspiraciones[8]. Mientras las únicas relaciones existentes entre los individuos persigan el perjudicarse mutuamente, ni hay sociedad ni relaciones sociales.

La sociedad no es una mera interacción. Hay interacción —influencia recíproca— entre todas las partes del universo: entre el lobo y la oveja devorada; entre el microbio y el hombre a quien mata; entre la piedra que cae y el objeto sobre el que choca. La sociedad, al contrario, implica siempre la actuación cooperativa con miras a que todos los partícipes puedan alcanzar sus propios fines.

8. El instinto de agresión y destrucción

Se ha dicho que el hombre es una bestia agresiva cuyos innatos instintos le impulsan a la lucha, a la matanza y a la destrucción. La civilización, al crear una humanitaria laxitud innatural que aparta al hombre de sus antecedentes zoológicos, pretende acallar esos impulsos y apetencias. Ha transformado al hombre en un ser escuálido y decadente, que se avergüenza de su animalidad y pretende vanamente tildar de humanismo verdadero a su evidente degradación. Para impedir una mayor degeneración de la especie, es preciso liberarla de los perniciosos efectos de la civilización. Pues la civilización no es más que una hábil estratagema inventada por seres inferiores. Éstos son tan débiles que son incapaces de vencer a los héroes fuertes; demasiado cobardes para soportar su propia aniquilación, castigo que tienen bien merecido, impidiéndoles su perezosa insolencia servir como esclavos a los superiores. Por ello recurrieron a la argucia; invirtieron los eternos criterios de valor, absolutamente fijados por las inmutables leyes del universo; arbitraron unos preceptos morales según los cuales resultaba virtud su propia inferioridad y vicio la superioridad de los nobles héroes. Es preciso desarticular esta rebelión moral de los siervos trastrocando todos los valores. Hay que repudiar totalmente la ética de los esclavos, fruto vergonzante del resentimiento de los más cobardes; en su lugar habrá de implantarse la ética de los fuertes o, mejor aún, deberá ser suprimida toda cortapisa ética. El hombre tiene que resultar digno heredero de sus mayores, los nobles brutos de épocas pasadas.

Se suele denominar estas doctrinas darwinismo social o sociológico. No es el caso de decidir aquí si esta terminología

es o no apropiada. En todo caso, no hay duda de que es un grave error calificar de evolutivas y biológicas unas filosofías que alegremente osan afirmar que la historia entera de la humanidad, desde que el hombre comenzó a alzarse por encima de la existencia puramente animal de sus antepasados no humanos, es tan sólo un vasto proceso de progresiva degeneración y decadencia. La biología no proporciona otro criterio para valorar las mutaciones producidas en los seres vivos que el de si permiten o no al sujeto adaptarse mejor al medio ambiente y aprovechar sus oportunidades en la lucha por la vida. Desde este punto de vista, es indudable que la civilización ha de considerarse como un beneficio, no como una calamidad. Ha impedido, por lo pronto, la derrota del hombre en su lucha contra los demás seres vivos, ya sean los grandes animales feroces o los perniciosos microbios; ha multiplicado los medios de subsistencia; ha incrementado la talla humana, la agilidad y habilidad del hombre y ha prolongado la duración media de la vida; le ha permitido dominar incontestado la tierra; ha sido posible multiplicar las cifras de población y elevar el nivel de vida a un grado totalmente impensable para los toscos moradores de las cavernas. Cierto es que tal evolución hizo perder al hombre ciertas mañas y habilidades que, si bien en determinadas épocas eran útiles para luchar por la vida, más tarde, cambiadas las circunstancias, perdieron toda utilidad. En cambio, se fomentaron otras capacidades y destrezas imprescindibles para la vida en sociedad. Ningún criterio biológico y evolutivo tiene por qué ocuparse de dichas mutaciones. Para el hombre primitivo, la dureza física y la combatividad le proporcionaban igual utilidad que la aritmética y la gramática al hombre moderno. Es totalmente

arbitrario y manifiestamente contradictorio con cualquier norma biológica de valoración considerar naturales y conformes con la condición humana únicamente aquellas cualidades que convenían al hombre primitivo, vilipendiando como signos de degeneración y decadencia biológica las destrezas y habilidades que el hombre civilizado precisa imperiosamente. Recomendar al hombre que recupere las condiciones físicas e intelectuales de sus antepasados prehistóricos es tan descabellado como conminarle a que vuelva a andar a cuatro manos o a que de nuevo se deje crecer el rabo.

Es digno de notar que quienes más se exaltaron en ensalzar los salvajes impulsos de nuestros bárbaros antepasados fueron gentes tan enclenques que nunca habrían podido adaptarse a las exigencias de aquella «vida arriesgada». Nietzsche, aun antes de su colapso mental, era tan enfermizo que sólo resistía el clima de Engadin y el de algunos valles italianos. No hubiese podido escribir si la sociedad civilizada no hubiera protegido sus delicados nervios de la rudeza natural de la vida. Los defensores de la violencia editaron sus libros precisamente al amparo de aquella «seguridad burguesa» que tanto vilipendiaban y despreciaban. Gozaron de libertad para publicar sus incendiarias prédicas porque el propio liberalismo que ridiculizaban salvaguardaba la libertad de prensa. Se habrían desesperado si se hubieran visto privados de las facilidades de la civilización tan escarnecida por su filosofía. ¡Qué espectáculo el del tímido Georges Sorel cuando, en su elogio de la brutalidad, llega a acusar al moderno sistema pedagógico de debilitar las innatas tendencias violentas[9]!

Se puede admitir que para el hombre primitivo era innata

la propensión a matar y a destruir, así como el amor a la crueldad. También, a efectos dialécticos, se puede aceptar que, durante las primeras edades, las tendencias agresivas y homicidas abogaran en favor de la conservación de la vida. Hubo un tiempo en que el hombre fue una bestia brutal. (No hace al caso averiguar si el hombre prehistórico era carnívoro o herbívoro). Ahora bien, no debe olvidarse que físicamente el hombre era un animal débil, de tal suerte que no habría podido vencer a las fieras carniceras, de no haber contado con un arma peculiar, con la razón. El que el hombre sea un ser racional, que no cede fatalmente a toda apetencia, que ordena su conducta con racional deliberación, desde un punto de vista zoológico no puede estimarse antinatural. Conducta racional significa que el hombre, ante la imposibilidad de satisfacer todos sus impulsos, deseos y apetencias, renuncia a los que considera menos urgentes. Para no perturbar el mecanismo de la cooperación social, el individuo ha de abstenerse de dar satisfacción a aquellas apetencias que impedirían la aparición de las instituciones sociales. Esa renuncia, indudablemente, duele. Pero es que el hombre está eligiendo. Prefiere dejar insatisfechos ciertos deseos incompatibles con la vida social, para satisfacer otros que únicamente, o al menos sólo de modo más perfecto, pueden ser atendidos bajo el signo de la división del trabajo. Así emprendió la raza humana el camino que conduce a la civilización, a la cooperación social y a la riqueza.

Ahora bien, dicha elección ni es irrevocable ni definitiva. La decisión adoptada por los padres no prejuzga cuál será la de los hijos. Éstos pueden libremente preferir otra. A diario se pueden trastrocar las escalas valorativas y preferir la barbarie a la civilización o, como dicen algunos, anteponer el alma a la

inteligencia, los mitos a la razón y la violencia a la paz. Pero es necesario optar. No se puede disfrutar a un tiempo de cosas incompatibles entre sí.

La ciencia, desde su neutralidad valorativa, no condena a los apóstoles del evangelio de la violencia por elogiar el frenesí del asesinato y los deleites del sadismo. Los juicios de valor son siempre subjetivos y la sociedad liberal concede a cualquiera derecho a expresar libremente sus sentimientos. La civilización no ha enervado la originaria tendencia a la agresión, a la ferocidad y a la crueldad características del hombre primitivo. En muchos individuos civilizados aquellos impulsos sólo están adormecidos y resurgen violentamente tan pronto como fallan los frenos con que la civilización los domeña. Basta, a este respecto, recordar los indecibles horrores de los campos de concentración nazis. Los periódicos continuamente nos informan de crímenes abominables que atestiguan de la dormida tendencia a la bestialidad ínsita en el hombre. Las novelas y películas más populares son aquéllas que se ocupan de violencias y episodios sangrientos. Las corridas de toros y las peleas de gallos siguen atrayendo a multitudes.

Si un escritor afirma que la chusma ansia la sangre e incluso que él mismo también, tal vez esté en lo cierto, igual que si asegura que el hombre primitivo se complacía en matar. Pero comete un grave error si cree que la satisfacción de tan sádicos impulsos no pone en peligro la propia existencia de la sociedad; si afirma que la civilización «verdadera» y la sociedad «conveniente» consisten en dar rienda suelta a las tendencias violentas, homicidas y crueles de la gente; o si proclama que la represión de dichos impulsos brutales perjudica el progreso de la humanidad, de tal suerte

que suplantar el humanitarismo por la barbarie impediría la degeneración de la raza humana. La división social del trabajo y la cooperación se fundan en la posibilidad de solucionar pacíficamente los conflictos. No es la guerra, como Heráclito decía, sino la paz el origen de todas las relaciones sociales. El hombre, además de los instintos sanguinarios, abriga otras apetencias igualmente innatas. Si quiere satisfacer éstas, habrá de reprimir sus tendencias homicidas. Quien desee conservar la propia vida y salud en condiciones óptimas y durante el tiempo más dilatado posible deberá admitir que respetando la vida y salud de los demás atiende mejor sus propias aspiraciones que mediante la conducta opuesta. Podrá lamentar que nuestro mundo sea así. Pero, por más lágrimas que derrame, no alterará la severa realidad.

De nada sirve criticar esta afirmación aludiendo a la irracionalidad. Ningún impulso instintivo puede ser analizado de modo racional, ya que la razón se ocupa sólo de los medios idóneos para alcanzar los fines deseados, pero no de los fines últimos en sí. El hombre se distingue de los restantes animales en que no cede a los impulsos instintivos si no es con un cierto grado de voluntariedad. Se sirve de la razón para, entre deseos incompatibles, optar por unos u otros.

No puede decirse a las masas: Dad rienda suelta a vuestros afanes homicidas porque así vuestra actuación será genuinamente humana y mediante ella incrementaréis vuestro bienestar personal. Al contrario, conviene advertirles: Si dais satisfacción a vuestros deseos sanguinarios, habréis de renunciar a la satisfacción de otras muchas apetencias. Deseáis comer, beber, vivir en buenas casas, cubrir vuestra desnudez y mil cosas más, las cuales sólo a través de la

sociedad podéis alcanzar. No se puede tenerlo todo; es preciso elegir. Podrá resultar atractiva la vida arriesgada; también habrá quienes gusten de las locuras sádicas; pero lo cierto es que tales placeres resultan incompatibles con aquella seguridad y abundancia material de la que nadie en modo alguno quiere prescindir.

La praxeología como ciencia no debe discutir el derecho del individuo a elegir y a proceder en consecuencia. Es el hombre que actúa, no el teórico, quien en definitiva decide. La función de la ciencia, por lo que a la vida y a la acción atañe, no estriba en formular preferencias valorativas, sino en exponer las circunstancias reales a las cuales forzosamente el hombre ha de atemperar sus actos, limitándose simplemente a resaltar los efectos que las diversas actuaciones posibles han de provocar. La teoría ofrece al individuo cuanta información pueda precisar para decidir con pleno conocimiento de causa. Viene a formular, como si dijéramos, un presupuesto, una cuenta de beneficios y costes. No cumpliría la ciencia su cometido si en esa cuenta omitiera alguna de las rúbricas que pueden influir en la elección y decisión finales.

Falsas interpretaciones de la moderna ciencia natural, especialmente del darwinismo

Algunos modernos antiliberales, tanto de derecha como de izquierda, pretenden amparar sus tesis en interpretaciones erróneas de los últimos descubrimientos efectuados por la ciencia biológica.

1. *Los hombres no son iguales*. El liberalismo del siglo XVIII, lo mismo que el moderno igualitarismo, partía de aquella «evidente verdad» según la cual «todos los

hombres fueron creados iguales, y gozan de ciertos derechos inalienables». Ante tal afirmación, los defensores de la filosofía biológica social aseguran que la ciencia natural ha demostrado ya, de modo irrefutable, que los hombres no son iguales entre sí. La contemplación de la realidad tal cual es prohíbe especular en torno a unos imaginarios derechos naturales del hombre. Porque la naturaleza es insensible y no se preocupa ni de la vida ni de la felicidad de los mortales; al contrario, es un regular y férreo imperativo. Es un disparate metafísico pretender aunar la resbaladiza y vaga noción de libertad con las absolutas e inexorables leyes del orden cósmico. De este modo cae por su base la idea fundamental del liberalismo.

Es cierto que el movimiento liberal y democrático de los siglos XVIII y XIX apeló enérgicamente a la idea de ley natural y a los imprescriptibles derechos del hombre. Tales ideas, elaboradas originariamente por los pensadores clásicos y por la teología hebraica, fueron absorbidas por la filosofía cristiana. Algunas sectas anticatólicas basaron en ellas sus programas políticos. Una larga teoría de eminentes filósofos también las defendieron. Se popularizaron y llegaron a constituir el más firme sostén del movimiento democrático. Aun hoy en día hay muchos que las defienden, pasando por alto el hecho indudable de que Dios o la Naturaleza crea desiguales a los hombres; mientras unos nacen sanos y fuertes, otros son víctimas de deformidades y lacras. Según ellos, todas las diferencias entre los hombres no son sino fruto de la educación, de las oportunidades personales y de las instituciones sociales.

Las enseñanzas de la filosofía utilitaria y de la economía política clásica nada tienen que ver con la teoría de los derechos naturales. Lo único que les interesa es la utilidad social. Recomiendan la democracia, la propiedad privada, la tolerancia y la libertad no porque sean instituciones naturales y justas, sino porque resultan beneficiosas. La idea básica de la filosofía ricardiana es la de que la cooperación social y la división del trabajo que se perfecciona entre gentes superiores y más eficientes en cualquier sentido, de un lado, y de otro, gentes inferiores y de menor eficiencia igualmente en cualquier aspecto, beneficia a todos los intervinientes. El radical Bentham gritaba: «*Derechos naturales*, puro dislate; derechos naturales e imprescriptibles, vacua retórica»[10]. En su opinión, «el único fin del gobierno debería estribar en proporcionar la mayor felicidad al mayor número posible de ciudadanos»[11]. De acuerdo con lo anterior, Bentham, al investigar qué debe estimarse bueno y procedente, se desentiende de toda idea preconcebida acerca de los planes y proyectos de Dios o de la Naturaleza, incognoscibles siempre; prefiere limitarse a estudiar qué cosas fomentan en mayor grado el bienestar y la felicidad del hombre. Malthus demostró cómo la naturaleza, que restringe los medios de subsistencia precisados por la humanidad, no reconoce derecho natural alguno a la existencia; demostró que si se hubiera dejado llevar por el natural impulso a la procreación, el hombre nunca habría logrado liberarse del espectro del hambre. Proclamó, igualmente, que la civilización y el bienestar sólo pueden prosperar en tanto en cuanto el individuo logra dominar mediante un freno moral sus instintos

genésicos. El utilitarismo no se opone al gobierno arbitrario y a la concesión de privilegios personales porque resulten contrarios a la ley natural, sino porque restringen la prosperidad de la gente. Preconiza la igualdad de todos ante la ley, no porque los hombres sean entre sí iguales, sino por entender que tal política beneficia a la comunidad. La biología moderna, al demostrar la inconsistencia de conceptos tan ilusorios como el de la igualdad de todos los hombres, no viene más que a repetir lo que el utilitarismo liberal y democrático proclamó, y ciertamente con mayor fuerza argumental. Es indudable que ninguna doctrina biológica podrá jamás desvirtuar lo que la filosofía utilitaria predica acerca de la conveniencia social que en sí encierran la democracia, la propiedad privada, la libertad y la igualdad ante la ley.

La actual preponderancia de doctrinas que abogan por la desintegración social y el conflicto armado no debe atribuirse a una supuesta adaptación de la filosofía social a los últimos descubrimientos de la ciencia biológica, sino al hecho de haber sido casi universalmente repudiada la filosofía utilitaria y la teoría económica. Se ha suplantado con una filosofía que predica la lucha irreconciliable de clases y el conflicto internacional armado la ideología «ortodoxa» que pregonaba la armonía entre los intereses rectamente entendidos, es decir, los intereses, a la larga, de todos, ya se tratara de individuos, de grupos sociales o de naciones. Los hombres se combaten ferozmente porque están convencidos de que sólo mediante el exterminio y la liquidación de sus adversarios pueden personalmente prosperar.

2. *Implicaciones sociales del darwinismo*. Asegura el darwinismo social que la teoría de la evolución, según la formuló Darwin, vino a demostrar que la naturaleza en modo alguno brinda paz o asegura respeto para la vida y el bienestar de nadie. La naturaleza presupone la pugna y el despiadado aniquilamiento de los más débiles que fracasan en la lucha por la vida. Los planes liberales, que pretenden implantar una paz eterna, tanto en el interior como en el exterior, son fruto de un racionalismo ilusorio en contradicción evidente con el orden natural.

El concepto de lucha por la existencia, que Darwin tomó de Malthus sirviéndose de él en la formulación de su teoría, ha de entenderse en un sentido metafórico. Mediante tal expresión se afirma simplemente que el ser vivo opone resistencia esforzada a cuanto pueda perjudicar su existencia. Esa activa resistencia, para ser útil, ha de conjugarse con las circunstancias ambientales bajo las cuales opera el interesado. La lucha por la vida no implica recurrir siempre a una guerra de exterminio como la que el hombre mantiene contra los microbios nocivos. Sirviéndose de la razón, el individuo advierte que como mejor cuida de su bienestar personal es recurriendo a la cooperación social y a la división del trabajo. Éstas son las armas principales con que cuenta en la lucha por la existencia. Pero sólo en un ambiente de paz puede recurrirse a ellas. Las guerras y las revoluciones son perjudiciales para el hombre en su lucha por la vida precisamente porque rompen el aparato de la cooperación social.

3. *La razón y la conducta racional considerada antinatural*. La teología cristiana

condenó las funciones animales del cuerpo humano y concibió el «alma» como algo ajeno a los fenómenos biológicos. En una reacción excesiva contra dicha filosofía, algunos modernos tienden a despreciar todo aquello en que el hombre se diferencia de los demás animales. Estas nuevas ideas consideran que la razón humana es inferior a los instintos e impulsos animales; no es natural y por consiguiente es mala. Los términos racionalismo y conducta racional han cobrado así un sentido peyorativo. El hombre perfecto, el hombre verdadero, es un ser que prefiere atenerse a sus instintos primarios más que a su razón.

Lo cierto, sin embargo, es que la razón, el rasgo humano más genuino, es un fenómeno igualmente biológico. No es ni más ni menos natural que cualquier otra circunstancia típica de la especie *homo sapiens* como, por ejemplo, el caminar erecto o el carecer de pelaje.

CAPÍTULO IX

EL PAPEL DE LAS IDEAS

1. LA RAZÓN HUMANA

La razón es un rasgo peculiar y característico del hombre. No tiene la praxeología por qué dilucidar si es o no instrumento idóneo para llegar a aprehender las verdades últimas y absolutas. Se interesa por la razón únicamente en cuanto instrumento que le permite actuar.

Todos esos objetos que son el substrato de la sensación humana, de la percepción y de la observación se hallan también ante los sentidos de los animales. Pero sólo el hombre es capaz de transformar tales estímulos sensorios en observación y experiencia. Y sólo él sabe ordenar sus múltiples conocimientos y experiencias en un sistema coherente.

El pensamiento precede siempre a la acción. Pensar es deliberar previamente sobre una acción futura y reflexionar luego sobre una acción pasada. Pensar y actuar son fenómenos inseparables. Toda acción se basa siempre sobre

una determinada idea acerca de las relaciones causales. Al percibir una relación causal, el sujeto formula un teorema. Acción sin pensamiento y práctica sin teoría resultan inconcebibles. Tal vez el razonamiento sea defectuoso o la teoría incorrecta; pero el pensar y el teorizar no pueden faltar nunca en la acción. Por otra parte, pensar implica invariablemente idear una posible acción. Incluso quien razona en torno a una teoría pura supone que la misma es correcta, es decir, que si la acción se ajustara a ella provocaría los resultados previstos por el pensamiento. Para la lógica carece de importancia que tal acción sea factible o no.

Siempre es un individuo quien piensa. La sociedad no puede pensar, como tampoco puede comer o beber. La evolución del razonar humano desde el ingenuo pensamiento del hombre primitivo hasta las más sutiles elaboraciones de la ciencia moderna se ha producido en el ámbito de la sociedad. Pero el propio razonar es invariablemente obra individual. Es posible la acción conjunta; en cambio, el pensamiento conjunto resulta inconcebible. La tradición conserva y transmite las ideas, incitando a las generaciones posteriores a continuar la labor intelectual. Ello no obstante, el hombre no tiene otra forma de apropiarse del pensamiento de sus precursores que repensándolo de nuevo personalmente. Sólo entonces puede proseguir y ampliar las ideas recibidas. La palabra constituye el vehículo principal de que se sirve la tradición. El pensamiento hállase ligado a la palabra, y viceversa. Los conceptos se encarnan en los vocablos. El lenguaje es el instrumento de la razón y también de la acción social.

La historia del pensamiento y de las ideas es un proceso que se desarrolla de generación en generación. El

pensamiento de épocas posteriores brota del de épocas anteriores. Sin el concurso de este estímulo todo progreso intelectual habría sido imposible. La continuidad del quehacer humano, el sembrar para nuestros hijos, mientras cosechamos lo que nuestros mayores cultivaron, se refleja también en la historia de la ciencia y de las ideas. Heredamos de nuestros antepasados no sólo bienes y productos diversos, de los que derivamos riquezas materiales, sino también ideas y pensamientos, teorías y técnicas, a las que nuestra inteligencia debe su fecundidad.

Pero el pensar es siempre una manifestación del individuo.

2. Concepción del mundo e ideología

Las teorías que orientan la acción son con frecuencia imperfectas e insatisfactorias. Incluso llegan a ser contradictorias, resultando difícil ordenarlas en un sistema global y coherente.

Si ordenamos los diversos teoremas y teorías que guían la conducta de ciertos individuos y grupos como un conjunto coherente y tratamos de incluirlas en un sistema, es decir en un cuerpo global de conocimientos, podemos hablar de concepción del mundo o *Weltanschauung*. Una concepción del mundo es, en cuanto teoría, una interpretación global de todos los fenómenos y, en cuanto norma rectora de la acción, una opinión acerca de los medios más idóneos para suprimir la incomodidad en la mayor medida posible. Es, por un lado,

una explicación racional de cuanto existe y, por otro, una técnica, tomando ambos conceptos en su sentido más amplio. La religión, la metafísica y la filosofía aspiran a ofrecer una visión del mundo. Interpretan el universo e indican a los hombres cómo deben proceder.

El concepto de ideología es más restringido que el de visión del mundo. Las ideologías surgen en el campo de la acción humana y de la cooperación social, desentendiéndose de los problemas que pretenden resolver la metafísica, la religión, las ciencias naturales o las técnicas de éstas derivadas. Una ideología es el conjunto de doctrinas relativas a la conducta individual y las relaciones sociales. Tanto las concepciones del mundo como las ideologías trascienden los límites impuestos al estudio puramente neutral y académico de las cosas tales como son. Son no sólo teorías científicas, sino también doctrinas sobre la forma de comportarse, es decir, sobre los fines últimos a que el hombre debe aspirar en su peregrinar por la tierra.

El ascetismo enseña que, para superar las penas y alcanzar la paz, la alegría y la felicidad plena, el hombre no tiene más remedio que renunciar a los bienes terrenales y liberarse de todo afán mundano. Es preciso apartarse de los placeres materiales, soportar con mansedumbre las contrariedades de este valle de lágrimas y prepararse devotamente para la vida ultraterrena. Ahora bien, es tan escaso el número de quienes, a lo largo de la historia, han seguido firme y lealmente las doctrinas ascéticas, que hoy sólo podemos ofrecer un puñado de nombres. Parece como si esa total pasividad que reclama el ascetismo fuera contraria a la propia naturaleza humana. Predomina el empuje vital. De ahí que los principios ascéticos hayan sido con frecuencia adulterados. Hasta los más santos

ermitaños hicieron concesiones a la vida y a los placeres terrenales en pugna con la rigidez de sus principios. Pero tan pronto como el asceta acepta cualquier concesión a los intereses terrenales y sustituye los ideales puramente vegetativos por las cosas de este mundo, por más incompatible que esa conducta sea con la doctrina que profesa, tiende un puente sobre el abismo que le separa de quienes se ven atraídos por la vida sensual. En ese momento tiene algo común con el resto de los mortales.

Las ideas humanas sobre temas que ni el razonamiento ni la experiencia proporciona algún conocimiento pueden ser tan radicalmente distintos que no se pueda alcanzar ningún acuerdo. En estos campos en los que ni el razonamiento lógico ni la experiencia sensorial pueden coartar las libres ensoñaciones de la mente el hombre puede dar rienda suelta a su individualidad y subjetividad. Nada hay más personal que las ideas e imágenes sobre lo trascendente. El lenguaje no puede expresar lo inefable; nunca se sabe si el oyente da a las palabras el mismo significado que el orador. En lo tocante al más allá no es posible la transacción. Las guerras religiosas son las más terribles porque la reconciliación entre los litigantes resulta impensable.

Por el contrario, en los asuntos puramente terrenales ejerce una influencia decisiva la natural afinidad de todos los hombres y la identidad de sus necesidades biológicas en lo que respecta a la conservación de la vida. La mayor productividad de la cooperación humana bajo el signo de la división del trabajo hace que la sociedad constituya para todos el instrumento fundamental en orden a la consecución de los fines propios de cada uno, cualesquiera que éstos sean. El mantenimiento de la cooperación social y su progresiva

intensificación interesa a todos. De ahí que la visión del mundo o la ideología que no predique la estricta e incondicional observancia de la vida ascética y anacorética deba proclamar forzosamente que la sociedad es el instrumento más idóneo para conseguir los objetivos que el hombre persigue en lo terrenal. Pero entonces surge automáticamente una base común sobre la que es posible resolver los problemas secundarios y los detalles de la organización social. Por mucho que las distintas ideologías puedan resultar contradictorias entre sí, siempre coincidirán en una cosa, a saber, en la conveniencia de mantener la cooperación social.

Esta circunstancia pasa frecuentemente inadvertida, ya que la gente, al analizar filosofías e ideologías, se fija más en lo que éstas predican acerca de los problemas trascendentes e incognoscibles que en lo que afirman respecto a las actividades terrenales. Las distintas partes de un mismo sistema ideológico se hallan frecuentemente separadas por abismos insalvables. Ahora bien, lo único que realmente interesa al hombre que actúa son las normas que regulan su acción, no las doctrinas puramente académicas que no pueden aplicarse a la conducta en el marco de la cooperación social. Podemos dejar de lado la filosofía del ascetismo duro e inquebrantable, ya que por su propia rigidez resulta inaplicable en la práctica. Todas las demás ideologías, al admitir la conveniencia de las preocupaciones terrenas, se ven obligadas a reconocer, de una forma u otra, que la división del trabajo es más fecunda que la actuación aislada. Por consiguiente, se ven en la necesidad de proclamar la conveniencia de la cooperación social.

Ni la praxeología ni la economía política pueden abordar

los aspectos trascendentes y metafísicos de cualquier doctrina. A la inversa, tampoco sirve de nada el recurrir a dogmas o credos metafísicos o religiosos para invalidar los teoremas y doctrinas que el razonamiento praxeológico formula acerca de la cooperación social. Cualquier filosofía que reconozca la conveniencia de que existan lazos sociales entre los hombres queda situada, por lo que se refiere a los problemas atinentes a la actuación social, en un terreno en el que no se puede recurrir a convicciones personales o a profesiones de fe que no puedan ser sometidas a un riguroso examen mediante métodos racionales.

Este hecho fundamental se olvida con frecuencia. La gente cree que las diferencias en la concepción del mundo crean conflictos irreconciliables. Se cree que los antagonismos básicos entre grupos que se inspiran en diferentes visiones del mundo no pueden arreglarse mediante el compromiso, ya que derivan de los más profundos entresijos del alma humana y reflejan la comunión innata del hombre con fuerzas sobrenaturales y eternas. De ahí que no pueda haber cooperación entre gentes a quienes separan opuestas concepciones del mundo.

Ahora bien, si examinamos los programas de los diferentes partidos —los publicados y formalmente proclamados y los que en la práctica aplican al llegar al poder—, podremos descubrir fácilmente la falacia de esta interpretación. Es indudable que todos los partidos políticos aspiran hoy a conseguir el bienestar y la prosperidad material de sus seguidores. Todos prometen mejorar su situación económica. Sobre este punto no hay diferencia entre la Iglesia Católica y las confesiones protestantes; entre el cristianismo y las religiones no cristianas; entre los defensores de la libertad

económica y los partidarios de las distintas sectas del materialismo marxista; entre nacionalistas e internacionalistas; entre quienes se apoyan en el racismo y quienes prefieren la convivencia interracial. Cierto es que muchos de estos grupos creen que sólo acabando con los demás podrán ellos medrar, recomendando en consecuencia el aniquilamiento previo o la esclavización del disidente. Ahora bien, esa violenta opresión del oponente no es para quienes la aconsejan un fin último, sino tan sólo un medio, en su opinión idóneo, para alcanzar el objetivo deseado: la prosperidad de los propios seguidores. Si estos partidos comprendieran que tal política jamás puede alcanzar los resultados apetecidos, no hay duda de que modificarían sus programas.

Las ampulosas declaraciones que los hombres han formulado en torno a lo incognoscible e inasequible para la mente humana, en torno a cosmologías, concepciones del mundo, religiones, misticismos, metafísicas y fantasías conceptuales difieren ampliamente unas de otras. Pero la esencia práctica de estas ideologías, es decir sus enseñanzas sobre los fines que deben alcanzarse en la vida terrenal y los medios para conseguirlos, muestran una gran uniformidad. Existen, desde luego, diferencias y antagonismos por lo que se refiere a los fines y los medios. Pero por lo que respecta a los fines, esas disparidades de criterio no son inconciliables ni impiden la cooperación ni el compromiso en la esfera de la acción social; y en lo tocante a medios y sistemas, tales diferencias son sólo de carácter técnico, por lo cual se las puede someter a examen racional. Cuando en el calor de la disputa uno de los bandos declara: «No podemos proseguir la discusión, pues se han planteado cuestiones que afectan a

nuestros principios básicos y en tal materia no cabe la transacción; es imperativo que cada uno sea fiel a sus ideales, cueste lo que cueste», basta con mirar las cosas un poco más detenidamente para advertir de inmediato que las diferencias suscitadas no son tan serias como esa declaración pretende. En efecto, para los partidos que propugnan el bienestar material de los suyos y que, por consiguiente, defienden la necesidad de la cooperación social, las disparidades que pueden suscitarse en torno a la mejor organización social y la más conveniente actuación humana no atañen a principios ideológicos ni a doctrinas generales; se trata, por el contrario, de cuestiones simplemente técnicas, sobre las que el acuerdo no es difícil. Ningún partido proclama la desintegración social, la anarquía y la vuelta a la barbarie primitiva frente a una solución armónica, aun cuando ésta pueda implicar el sacrificio de ciertos detalles ideológicos.

En los programas políticos estas cuestiones técnicas tienen, indudablemente, gran importancia. El partido puede haberse comprometido a utilizar ciertos medios, a aplicar determinados métodos de acción, rechazando por inoportuna toda otra política. Al hablar de partido entendemos aquella unidad que agrupa a cuantos creen en la conveniencia de emplear unos mismos sistemas de acción común. Lo que distingue a unos ciudadanos de otros y plasma los partidos políticos es la elección de los medios. Para el partido en cuanto tal los medios elegidos son esenciales. El partido tiene sus días contados si se demuestra la esterilidad de los medios que preconiza. Los jefes, cuyo prestigio y porvenir político está íntimamente ligado al programa en cuestión, advierten los peligros de permitir una discusión amplia y sin trabas de sus sistemas, prefiriendo atribuir a éstos el carácter de fines

últimos indiscutibles en cuanto basados en la inmodificable doctrina general. Pero para las masas, en cuya representación pretenden aquéllos actuar, para los votantes, a quienes los mismos desean atraer y cuyos sufragios mendigan, el planteamiento es radicalmente distinto. Estas personas no pueden ver inconveniente alguno en que se someta a detallado análisis el programa en cuestión, pues a fin de cuentas tal programa no es más que un conjunto de propuestas sobre los medios más apropiados para alcanzar el fin que a todos interesa: el bienestar terrenal.

Lo que divide a aquellos partidos que hoy se presentan como partidos ideológicos, es decir partidos centrados en decisiones filosóficas básicas sobre los fines últimos, es sólo una aparente discrepancia en lo que respecta a estos fines últimos. Los antagonismos surgen cuando se plantean cuestiones religiosas, o bien problemas de relaciones internacionales, referentes a la propiedad de los medios de producción o a la organización política. Pero es fácil demostrar que tales antagonismos se refieren exclusivamente a los medios a emplear, nunca a los fines últimos.

Comencemos con el problema de la organización política de una nación. Hay partidarios de la democracia, otros de la monarquía hereditaria, no faltan quienes prefieren el gobierno de «los mejores» o recomiendan la dictadura cesarista[1]. Es cierto que estos programas buscan con frecuencia justificación en instituciones divinas, en eternas leyes universales, en el orden natural, en la inevitable evolución histórica y en otros conceptos de tipo trascendente. Pero tales afirmaciones son puramente retóricas. Cuando se dirigen al electorado, recurren a otros argumentos. Afánanse por demostrar que su sistema es el más eficaz para lograr los

objetivos a que todos aspiran. Resaltan los logros conseguidos en épocas pasadas o en otros países; atacan los programas ajenos por haber fracasado en la consecución de estos objetivos ambicionados. Recurren al razonamiento puro y a la experiencia histórica para demostrar la superioridad de sus propuestas y la futilidad de las de sus adversarios. Su argumento principal es siempre: el sistema político que defendemos os hará más prósperos y felices.

En el campo de la organización económica de la sociedad existen los liberales, que defienden la propiedad privada de los medios de producción; los socialistas, que abogan por la propiedad pública de los mismos; y los intervencionistas, partidarios de un tercer sistema equidistante, en su opinión, tanto del socialismo como del capitalismo. También aquí hay mucha palabrería sobre los principios filosóficos. La gente habla de la verdadera libertad, de la igualdad y de la justicia social, de los derechos del individuo, de la comunidad, de la solidaridad y de la hermandad entre todos los hombres. Pero cada partido pretende demostrar mediante el raciocinio y la experiencia histórica que sólo el sistema que él propugna logrará hacer prósperos y felices a los ciudadanos. Aseguran a las masas que la realización de su programa elevará el nivel general de vida en mayor grado que los proyectos que defienden los demás partidos. Insisten en la oportunidad y utilidad de sus propios planes. Es claro que no difieren en cuanto a los fines, sino sólo en lo atinente a los medios. Tanto unos como otros aspiran al máximo bienestar material posible para todos.

Los nacionalistas aseguran que existe un conflicto irreconciliable entre los intereses de las diversas naciones, mientras que, por el contrario, los intereses rectamente

entendidos de todos los ciudadanos dentro de la propia nación pueden perfectamente armonizarse. Un país sólo puede prosperar a costa de los demás; y el particular únicamente progresa cuando su nación predomina. Los liberales no opinan lo mismo. Aseguran que los intereses de las distintas naciones se armonizan entre sí no menos que los de los distintos grupos, estamentos y clases de cada nación. Creen que la pacífica cooperación internacional es un medio más idóneo que el conflicto armado para alcanzar la meta a la cual todos aspiran: la riqueza y bienestar nacional. No propugnan la paz y la libertad comercial porque deseen traicionar a su país y favorecer al extranjero, como suponen los nacionalistas. Muy al contrario, precisamente porque quieren enriquecer a la patria, aconsejan recurrir a la paz y al libre cambio. Lo que separa a los librecambistas de los nacionalistas no es, pues, el objetivo perseguido, sino los medios propuestos para alcanzarlo.

Las discrepancias religiosas no pueden solucionarse recurriendo al razonamiento. Los conflictos religiosos son por esencia implacables e insolubles. Ahora bien, en cuanto una comunidad religiosa aborda el campo de la acción política y los problemas de la organización social, tiene que ocuparse de intereses terrenales, aunque ello a veces pueda entrar en conflicto con los dogmas y artículos de fe. Ninguna religión se aventuró jamás a decir francamente a sus feligreses: la realización de nuestros planes os empobrecerá y rebajará vuestro nivel de vida.

Quienes de verdad quieren abrazar una vida de austeridad y pobreza huyen de la escena política y se refugian en retiros monásticos. Pero las iglesias y comunidades religiosas que aspiran al proselitismo y desean influir en la conducta política

y social de sus fieles no condenan lo que en el mundo resulta atractivo. Cuando se enfrentan con los problemas materiales del peregrinar terrenal, en poco difieren de los demás partidos políticos. Insisten más en las ventajas tangibles que los creyentes tienen reservadas que en las bienaventuranzas del más allá.

Sólo una doctrina general cuyos seguidores renunciaran a toda actividad terrenal podría pasar por alto el que la cooperación social es el gran medio para la consecución de todos los fines humanos. Puesto que el hombre es un animal social, que sólo prospera dentro de la sociedad, todas las ideologías se ven en la necesidad de reconocer la importancia de la cooperación humana. De ahí que los partidos quieran siempre hallar la organización social más perfecta y que mejor sirva al deseo del hombre de alcanzar el máximo bienestar material posible. Todos esos diversos modos de pensar vienen así a coincidir en un terreno común. No son, pues, doctrinas generales ni cuestiones trascendentes inabordables por el análisis racional lo que a tales grupos separa, sino cuestiones de vías y medios. Las discrepancias ideológicas pueden analizarse con los métodos científicos de la praxeología y de la economía.

La lucha contra el error

El examen crítico de los sistemas filosóficos formulados por los grandes pensadores de la humanidad ha revelado a menudo fallos y grietas en la impresionante estructura de estas al parecer consecuentes y coherentes

construcciones intelectuales. Incluso el genio, al esbozar doctrinas generales, falla a veces, no pudiendo evitar contradicciones y falsos silogismos.

Las ideologías comúnmente aceptadas por la opinión pública adolecen aún en mayor grado de esas imperfecciones de la mente humana. Con harta frecuencia, son una ecléctica yuxtaposición de ideas totalmente incompatibles entre sí. No resisten el más somero análisis. Su inconsistencia resulta insalvable, hallándose de antemano condenado al fracaso todo intento de combinar las diversas partes que los forman para ordenar un sistema lógico coherente.

No faltan autores que pretenden justificar las íntimas contradicciones de las ideologías en boga resaltando la utilidad de las fórmulas transaccionales, por deficientes que, desde un punto de vista lógico, pudieran parecer, ya que permiten el pacífico desenvolvimiento de las relaciones humanas, apoyándose en la extendida pero errónea creencia según la cual ni la vida ni la realidad serían en sí «lógicas». Un sistema lógicamente contradictorio, afirman, puede demostrar su utilidad al acreditar que funciona de modo satisfactorio, en tanto que un sistema lógicamente perfecto podría provocar resultados desastrosos. No hace falta refutar, una vez más, tan patentes errores. El pensamiento lógico y la vida real en modo alguno son órbitas separadas. La lógica es el único medio del que el hombre dispone para resolver los problemas que la realidad le plantea. Lo que es contradictorio en teoría no lo es menos en la práctica. Ninguna ideología inconsecuente puede proporcionar solución satisfactoria, o sea, operante, a las cuestiones que la vida plantea. Los razonamientos contradictorios sólo sirven para enmascarar los auténticos problemas, impidiendo que la gente pueda adoptar a tiempo apropiadas conductas que permitan resolverlos. A veces se puede retrasar la aparición del insoslayable conflicto, pero, al disimular y encubrir los males, éstos se agravan y hacen más difícil su solución final. Se multiplica el malestar, se intensifican los odios y se imposibilitan las soluciones pacíficas. Es un grave error considerar inofensivas e incluso beneficiosas las contradicciones ideológicas.

El objetivo principal de la praxeología y de la economía consiste en reemplazar por ideologías correctas y coherentes las contradictorias creencias del eclecticismo popular. Sólo recurriendo a los medios que la razón brinda se puede impedir la desintegración social y garantizar el constante mejoramiento de las condiciones de vida. El hombre debe examinar con el máximo rigor los problemas que se le plantean hasta el punto más allá del cual la mente ya no pueda proceder. No debemos jamás conformarnos con las soluciones sugeridas por pasadas generaciones, ni ceder en la lucha por el más perfecto conocimiento que permita eliminar el error en el mayor grado posible. Hay que divulgar la verdad y desenmascarar sin descanso las doctrinas falaces.

Los problemas en cuestión son de orden puramente intelectual y como tales deben ser abordados. Es inadmisible pretender escamotearlos, transfiriéndolos al terreno de la moral o limitándose a vilipendiar, como seres indeseables, a los

defensores de ideologías contrarias a la propia. De nada sirve insistir, una y otra vez, en la bondad de lo que nosotros defendemos y en la nocividad de lo que propugnan nuestros opositores. El problema consiste precisamente en eso, en determinar qué cosas deben estimarse buenas y cuáles nocivas. El rígido dogmatismo de las sectas religiosas y del marxismo provoca conflictos insolubles. Tal dogmatismo condena de antemano al disidente, tachándole de malhechor; niega la buena fe del contrincante y exige de él sumisión incondicional. Allí donde tal actitud prevalezca resulta imposible la cooperación social.

No es más constructiva la tendencia, actualmente tan en boga, de motejar de pobre orate a todo el que defienda una ideología distinta de la propia. Los psiquiatras son incapaces de precisar la frontera entre la locura y la cordura. Sería ridículo para el profano pretender intervenir en tan grave cuestión médica. Además, si el mero hecho de sustentar puntos de vista equivocados y el proceder en consecuencia ha de estimarse signo de incapacidad mental, sería realmente difícil hallar un individuo al que se le pueda considerar cuerdo y normal. Según esto, habría que considerar locas a las generaciones pasadas porque sus ideas acerca de las ciencias naturales, y consiguientemente sus técnicas, diferían de las nuestras. Por la misma razón tendrían que considerarnos a nosotros dementes las generaciones venideras. El hombre es frecuentemente víctima del error. Si el equivocarse fuera el rasgo distintivo de la incapacidad mental, entonces todos debiéramos considerarnos lunáticos.

El que un hombre no coincida con la opinión mayoritaria de sus contemporáneos tampoco autoriza a calificarlo de demente. ¿Acaso eran tales Copérnico, Galileo o Lavoisier? Es propio del curso normal de la historia el que sean concebidas nuevas ideas, contrarias a las a la sazón prevalentes. Algunas de estas ideas serán luego incorporadas al conjunto de conocimientos aceptados como verdaderos por la opinión pública. ¿Es admisible considerar «cuerdos» solamente a aquellos hombres-masa que nunca tuvieron una idea propia y negar dicha consideración a todo innovador?

La actitud adoptada por algunos psiquiatras contemporáneos es realmente imperdonable. Ignoran por completo las doctrinas praxeológicas y económicas. Sus conocimientos acerca de las modernas ideologías son sólo superficiales e incontrastados. Ello no les impide calificar, con la mayor despreocupación, de paranoicos a los defensores de esas nuevas ideologías.

Hay personas a las que se califica comúnmente de *arbitristas monetarios*; ofrecen fórmulas para hacer felices a todos mediante manipulaciones dineradas. Se trata, desde luego, de puras fantasías. Pero la verdad es que tales fórmulas vienen a ser consecuente aplicación de las ideologías monetarias que la opinión pública contemporánea suscribe y que aceptan en sus programas prácticamente todos los gobiernos. Las objeciones opuestas por los economistas a esos errores ideológicos ni las administraciones públicas ni los partidos políticos ni los grandes rotativos las

toman en cuenta.

Los profanos en materia económica consideran la expansión del crédito y el aumento de la cantidad de dinero circulante medios eficaces para reducir de modo permanente el tipo de interés por debajo del nivel que alcanzaría en un mercado crediticio y de capitales no interferido. La idea es totalmente errónea[2]. A pesar de ello, inspira la política monetaria y crediticia de casi todos los gobiernos contemporáneos. Ahora bien, una vez dada por buena tan perniciosa ideología, nada cabe objetar a los planes que Pierre Joseph Proudhon, Ernest Solvay, Clifford Hugh Douglas y huestes de otros falsos reformadores han venido proponiendo. Tales arbitristas simplemente son más consecuentes con las premisas que el resto de sus contemporáneos. Aspiran a reducir el tipo de interés a cero y a suprimir así, de una vez para siempre, la «escasez de capital». Quien pretenda refutarles deberá primero demostrar lo infundado de las teorías en que se basa toda la política monetaria y crediticia de los grandes estados modernos.

Los psiquiatras tal vez objeten que lo que caracteriza al loco es precisamente la carencia de moderación, el ir siempre a los extremos. Mientras el individuo normal es suficientemente juicioso como para refrenarse, el vesánico no se detiene ante ningún límite. Pero este argumento carece de base. Los conceptos esgrimidos en favor de la tesis según la cual el tipo de interés, mediante la expansión crediticia, puede ser reducido del cinco o el cuatro por ciento al tres o al dos por ciento militan igualmente en favor de su reducción a cero. Los arbitristas monetarios tienen ciertamente razón desde el punto de vista de las falacias monetarias hoy en día más extendidas.

Hay psiquiatras que aseguran que eran dementes aquellos alemanes que se adhirieron al nazismo y quisieran curarles mediante procedimientos terapéuticos. De nuevo nos hallamos ante el mismo problema. Las doctrinas del nazismo son erróneas, pero en lo esencial coinciden con las ideologías socialistas y nacionalistas que la opinión pública de los demás pueblos aprueba. Lo que caracterizó a los nazis fue el aplicar, de modo consecuente, tales principios a las condiciones particulares de Alemania. Como sucede en todas las demás naciones modernas, los nazis preferían la regulación estatal de la vida mercantil y la autosuficiencia económica, es decir, la autarquía nacional. Lo típico de su política consistió en no querer consentir los perjuicios que había de acarrearles la adopción del mismo sistema por otras naciones. No estaban dispuestos —decían— a quedar «aprisionados» para siempre en un territorio relativamente superpoblado cuyas condiciones naturales daban lugar a que allí la productividad del trabajo resultara inferior a la de otros países. Creyeron que sus grandes cifras de población, una favorable situación estratégica y la proverbial fuerza y valor de sus instituciones armadas les deparaban buena ocasión para remediar mediante la agresión aquellos males que deploraban.

Ahora bien, quien acepte como verdadera la ideología del nacionalismo y del socialismo considerándola adecuada para su propia nación, nada podrá oponer a las

conclusiones que de esos mismos idearios derivaron los nazis. El único camino que para refutar el nazismo les queda a las naciones extranjeras admiradoras de aquellos dos principios es el de recurrir a la guerra para aplastar por medios bélicos a cualquier Hitler y a sus seguidores. Mientras las ideologías del socialismo y del nacionalismo dominen la opinión pública mundial, los alemanes u otros pueblos, en cuanto se les presente la ocasión, intentarán de nuevo recurrir a la agresión y a la conquista. La mentalidad agresiva sólo quedará desarraigada cuando sean públicamente refutados los errores ideológicos en que se basa. No es ésta tarea de psiquiatras, sino de economistas[3].

El hombre sólo dispone de un instrumento para combatir el error: la razón.

3. El poder

La sociedad es producto de la acción humana. La acción humana se guía por ideologías. Por tanto, la sociedad y cualquier orden concreto de las relaciones sociales son fruto de ideologías. Éstas, contrariamente a lo que el marxismo afirma, no son producto de una determinada situación social. Cierto es que los pensamientos y las ideas humanas no son obra de individuos aislados. El pensar triunfa solamente a través de la cooperación de quienes piensan. La labor mental no podría progresar si el interesado tuviera que iniciar todo razonamiento desde el origen. El pensamiento humano avanza porque cada pensador se ve apoyado en sus esfuerzos por la labor que realizaron anteriores generaciones, las cuales forjaron los instrumentos del pensar, es decir, los conceptos y las terminologías, y plantearon los problemas.

Todo orden social fue pensado y proyectado antes de ser puesto en práctica. Esta precedencia temporal y lógica del factor ideológico no supone afirmar que los hombres

formulen de antemano completos sistemas sociales como hacen los autores de utopías. Lo que se piensa y debe pensarse antes no es el acoplamiento de las acciones individuales en un sistema social ordenado, sino las acciones de los individuos con respecto a sus semejantes y la de los diversos grupos ya formados con respecto a los demás. Antes de que un hombre ayude a otro a cortar un árbol, dicha operación ha de ser pensada. Antes de que tenga lugar un acto de trueque, ha de concebirse la idea de la recíproca ventaja derivada del intercambio de bienes y servicios. No es preciso que los interesados comprendan que esa mutualidad origina lazos comunes y da lugar a un sistema social. El individuo ni planea ni actúa pensando en la creación de una sociedad. Pero su conducta y la correspondiente conducta de los demás producen los cuerpos sociales.

Toda institución social es fruto de ideologías previamente formuladas. Dentro de una cierta organización social pueden surgir nuevas ideologías, sobreponerse a las anteriormente mantenidas y transformar así el sistema. La sociedad es siempre fruto de ideologías temporal y lógicamente anteriores. La acción está siempre dirigida por ideas; realiza lo que previamente ha diseñado el pensamiento.

Si hipostatizamos o antropomorfizamos la noción de ideología, podemos decir que las ideologías ejercen poder sobre los hombres. Poder es facultad o capacidad de orientar la acción. El poder, por lo general, sólo se atribuye a un hombre o a un grupo de hombres. En este sentido, poder equivale a capacidad para ordenar la actuación ajena. Quien disfruta de poder debe su fuerza a una ideología. Únicamente las ideologías pueden conferir a un individuo poder para influir en la conducta y decisiones de terceros. El hombre,

para erigirse en jefe, ha de apoyarse en una ideología que obligue a los demás a serle dóciles y sumisos. El poder, por tanto, no es cosa material y tangible, sino un fenómeno moral y espiritual. El poder de la realeza se basaba en la aceptación de la ideología monárquica por parte de los súbditos.

Quien se sirve de su poder para manejar el estado, es decir, el aparato social de coerción y compulsión, gobierna. Gobernar es ejercer poder sobre el cuerpo político. El gobierno se basa siempre en el poder, en la capacidad de ordenar ajenas actuaciones.

Se puede, ciertamente, gobernar mediante la opresión violenta del pueblo disconforme. Lo típico del estado y del gobierno es, desde luego, gozar de atributos bastantes para aplicar coacción violenta o amenazar con la misma a quienes no quieran de buen grado someterse. Pero incluso esa violenta opresión también se funda en algo de orden ideológico. Quien pretenda servirse de la violencia habrá de estar respaldado por la voluntaria cooperación de algunos. Un individuo que sólo contara consigo mismo nunca podría gobernar mediante la fuerza física[4]. El tirano precisa del apoyo ideológico de determinado grupo para someter a los restantes; ha de disponer de un círculo de partidarios que voluntariamente le obedezcan. Esa espontánea sumisión le proporciona el arma necesaria para someter a los demás. La duración de su imperio depende de la relación numérica de los dos grupos, el que le apoya voluntariamente y el que es sometido por la fuerza. Aunque el déspota logre gobernar temporalmente gracias a una minoría, si ésta está armada y la mayoría no, a la larga la minoría no puede mantener sometida a la mayoría. Los oprimidos se rebelarán y rechazarán el yugo.

Un sistema duradero de gobierno debe basarse siempre en una ideología que la mayoría acepte. Son esencialmente de orden ideológico, moral y espiritual los factores «reales» y las «fuerzas efectivas» en que se apoya el gobierno y que éste, en definitiva, utiliza para someter por la violencia a la minoría disidente. Los gobernantes que olvidaron tan básico principio político y, confiando en la supuesta invencibilidad de sus fuerzas, menospreciaron el espíritu y las ideas acabaron siendo derrocadas por el empuje de sus adversarios. Muchas obras de política y de historia conciben erróneamente el poder como una «realidad» ajena a las ideologías. El término *Realpolitik* sólo tiene sentido cuando se emplea para calificar la política que se atiene a las ideologías comúnmente aceptadas, en contraste con la que pretende basarse en ideologías escasamente compartidas, las cuales, por tanto, no sirven para fundamentar un sistema duradero de gobierno.

La mentalidad de quien concibe el poder como una fuerza física y «real» que permite imponerse y considera la acción violenta como el verdadero fundamento del gobernar es similar a la de los mandos subalternos colocados al frente de las secciones del ejército o de la policía. A tales subordinados no se les encomiendan más que concretas tareas dentro del marco de la ideología imperante. Los jefes ponen a sus órdenes tropas que no sólo están equipadas, armadas y organizadas para el combate, sino que se hallan además imbuidas de un espíritu que las impulsa a obedecer las órdenes recibidas. Los aludidos subalternos consideran esa disposición moral de la tropa como algo natural, por cuanto a ellos mismos les anima idéntico espíritu y no pueden ni imaginar una ideología diferente. El poder de una ideología estriba precisamente en eso, en inducir a la gente a someterse

a sus dictados sin vacilaciones ni escrúpulos.

El planteamiento es totalmente distinto para el jefe del gobierno. Debe cuidarse de mantener la moral de las fuerzas armadas y la lealtad del resto de la población, pues tales factores morales constituyen los únicos elementos «reales» con que en definitiva cuenta para mantenerse. Su poder se esfumaría tan pronto como desapareciera la ideología que lo sustenta.

Una minoría puede a veces conquistar el poder mediante una capacidad militar superior, instaurando así un gobierno antimayoritario. Pero semejante situación sólo puede ser transitoria. Si los victoriosos conquistadores no aciertan pronto a sustituir el mando que amparó la violencia por un gobierno que se apoye en el asenso ideológico de los gobernados, sucumbirán en ulteriores pugnas. Siempre triunfaron las minorías que lograron imponer un sistema duradero de gobierno legitimando su supremacía, o bien ateniéndose a las ideologías de los vencidos, o bien transformando éstas. Donde no se produjo ni una ni otra mutación ideológica la mayoría oprimida acabó avasallando a la minoría dominante, recurriendo a la lucha abierta o apoyándose en la callada pero inexorable presión de las fuerzas ideológicas[5].

La mayor parte de las grandes conquistas históricas perduraron porque los invasores se aliaron con aquellas clases de la nación derrotada que estaban respaldadas por la ideología dominante, alcanzando así la consideración de gobernantes legítimos. Tal fue el sistema seguido por los tártaros en Rusia, por los turcos en los principados del Danubio y en la mayor parte de Hungría y Transilvania y por británicos y holandeses en las Indias Orientales. Un puñado

de ingleses podía gobernar a varios cientos de millones de hindúes porque los príncipes y los grandes terratenientes indígenas vieron en el dominio imperial un medio de preservar sus privilegios, por lo cual prestaron a la corona victoriana el apoyo que la ideología generalmente aceptada en la India les ofrecía a ellos mismos. El imperio británico pervivió allí mientras la opinión pública prestó aquiescencia al orden social tradicional. La *Pax Britannica* salvaguardaba los privilegios de príncipes y terratenientes y protegía a las masas de las penalidades que las guerras entre los principados y las internas pugnas sucesorias hubiérales impuesto. En la actualidad, ideas subversivas, provenientes del exterior, han acabado con el predominio británico, amenazando el mantenimiento en el país de su ancestral orden social.

Hay minorías triunfantes que a veces deben el éxito a su superioridad técnica. Pero ello no altera el problema. No es posible a la larga impedir que los miembros de la mayoría disfruten también de las mejores armas. Lo que sostuvo a los ingleses en la India no fue el armamento de sus tropas, sino puros factores ideológicos[6].

La opinión pública de un país puede hallarse ideológicamente tan dividida que ningún grupo resulte ser suficientemente amplio para asegurar un gobierno duradero. En tal caso, surge la anarquía; las revoluciones y las luchas civiles se hacen permanentes.

El tradicionalismo como ideología

El tradicionalismo es una ideología que considera justo y conveniente mantenerse fiel a las valoraciones, costumbres y procedimientos que, efectiva o supuestamente, adoptaron los antepasados. No es preciso que dichos antepasados lo sean en sentido biológico o puedan así estimarse; a veces, merecen tal consideración los anteriores habitantes del país, los previos seguidores de un mismo credo religioso o, incluso, quienes de siempre ejercieron cierta función. Las distintas variedades de tradicionalismo determinan en cada caso quiénes merecen la consideración de antepasados, así como el contenido del cuerpo de enseñanzas legado. La ideología en cuestión destaca a ciertos antecesores, mientras que a otros los relega al olvido; incluso califica de antepasados, en ciertas ocasiones, a gentes sin relación alguna con sus supuestos descendientes. Y más de una vez estima «tradicional» una doctrina de origen reciente contraria a las ideologías efectivamente mantenidas por los originarios.

Para justificar las ideas tradicionales se alegan sus excelentes resultados en el pasado. Que tal afirmación sea correcta es otra cuestión. La investigación posterior ha demostrado a veces los errores de las afirmaciones tradicionalistas. Ello, sin embargo, no siempre ha sido suficiente para echar por tierra la doctrina tradicional. Pues el tradicionalismo no se fundamenta en hechos históricos reales, sino en la opinión acerca de los mismos, aunque errónea, y en la voluntad de creer en cosas a las que se atribuye la autoridad de antiguos orígenes.

4. El «mejorismo» y la idea de progreso

Las ideas de avance y retroceso sólo cobran sentido en el marco de un sistema teleológico de pensar. En tal supuesto tiene sentido decir que se progresa al aproximarse a la meta deseada, considerando retroceso el movimiento contrario. Tales conceptos, si no hacen referencia a una acción determinada y a un objetivo definido, resultan vacuos y desprovistos de sentido.

Uno de los defectos de la filosofía decimonónica consistió en su errónea interpretación del sentido del cambio cósmico y

en haber injertado en la teoría de la evolución biológica la idea de progreso. Contemplando situaciones pasadas, cabe emplear acertadamente los conceptos de desarrollo y evolución, de modo objetivo, si por evolución entendemos el proceso seguido por las situaciones pretéritas hasta llegar a las presentes. Ahora bien, es preciso guardarse del error de confundir el cambio con el mejoramiento y la evolución con la marcha hacia más elevadas formas de vida. Tampoco resulta permisible sustituir el antropocentrismo religioso y el característico de las antiguas doctrinas metafísicas por un antropocentrismo pseudofilosófico.

Pero la praxeología no tiene por qué analizar de modo crítico tales filosofías. Su cometido consiste en refutar los errores que las vigentes ideologías plantean.

La filosofía social del siglo XVIII suponía que la humanidad había, al fin, alcanzado la edad de la razón. Mientras anteriormente predominaban los errores teológicos y metafísicos, en adelante prevalecería la razón. Los pueblos irían librándose, cada vez en mayor grado, de las cadenas de la superstición y la tradición, fijando su atención en el continuo mejoramiento de las instituciones sociales. Cada nueva generación aportaría lo suyo a la gran tarea. Con el tiempo la sociedad se hallaría integrada cada vez en mayor proporción por hombres libres deseosos de proporcionar la máxima felicidad al mayor número posible. Siempre podría producirse algún retroceso temporal. Pero acabaría triunfando la buena causa respaldada por la razón. Se consideraba la gente dichosa por haber nacido en el *Siglo de la Ilustración* que, mediante el descubrimiento de las leyes que rigen la conducta racional, abría posibilidades insospechadas a un constante progreso humano. Sólo sentían el haber de

morir antes de que en la práctica se produjeran todos los beneficiosos efectos de la nueva filosofía. «Desearía —dijo Bentham a Philarète Chasles— que se me otorgara el privilegio de vivir los años que me restan, al final de cada uno de los siglos que seguirán a mi muerte; así podría ver los efectos provocados por mis escritos»[7].

Todas estas esperanzas se fundaban en la firme convicción, característica de la época, de que las masas son normalmente buenas y razonables. Los estamentos superiores, los privilegiados aristócratas, que todo lo tenían, eran en cambio de condición perversa. El hombre común, especialmente el campesino y el obrero, era ensalzado románticamente, considerándosele como un ser de noble carácter, incapaz de caer en el error. Los filósofos, por tanto, confiaban en que la democracia, el gobierno por el pueblo, traería consigo la perfección social.

Este prejuicio era un error fatal de los humanitarios, los filósofos y los liberales. Los hombres no son infalibles, sino que con frecuencia se equivocan. No es cierto que los más tengan siempre razón, ni que invariablemente conozcan los medios idóneos para alcanzar los fines deseados. «La fe en el hombre común» no tiene mejor fundamento que la antigua creencia en los dones sobrenaturales de reyes, sacerdotes y nobles. La democracia garantiza un gobierno acorde con los deseos y planes de la mayoría; lo que, en cambio, no puede impedir es que la propia mayoría sea víctima de ideas erróneas y que, consecuentemente, adopte medidas equivocadas que no sólo sean inapropiadas para alcanzar los fines deseados, sino que además resulten desastrosas. Las mayorías pueden fácilmente equivocarse y destruir la civilización. Para que triunfe la buena causa no basta con que

sea razonable y útil. Sólo si los hombres son tales que acaban adoptando normas de conducta razonables e idóneas para conseguir los fines por ellos mismos ambicionados, podrá nuestra civilización progresar; y únicamente entonces quedarán atendidos por la sociedad y el estado los deseos de los hombres en la medida de lo posible, bien entendido que éstos jamás podrán llegar a ser enteramente felices en sentido metafísico. El futuro, siempre incierto para los mortales, revelará si esas condiciones acabarán por darse.

No tienen lugar en un sistema de praxeología el «mejorismo» y el fatalismo optimista. El hombre es libre en el sentido de que cada día ha de optar y preferir entre acogerse a aquellas normas de conducta que llevan al éxito o a aquellas otras que abocan al desastre, a la descomposición social y a la barbarie.

El término progreso carece de sentido aplicado a eventos cósmicos o a concepciones generales del mundo. Desconocemos cuáles sean los planes del primer motor del universo. Pero es distinto cuando se usa en el marco de una doctrina ideológica. La inmensa mayoría de la humanidad quisiera disponer de más abundantes y mejores alimentos, vestidos, habitaciones y mil otros bienes materiales. No es porque los economistas sean unos burdos materialistas por lo que consideran que la elevación del nivel de vida de las masas supone progreso y mejora social. Al hablar así se limitan a proclamar que la gente siente ardientes deseos de ver mejoradas sus condiciones de vida. Por ello juzgan y ponderan las distintas fórmulas sociales posibles según su idoneidad para alcanzar los objetivos deseados. Quien considere cosa baladí el descenso de la mortalidad infantil, la progresiva supresión del hambre y de las enfermedades, que

arroje la primera piedra contra el materialismo de los economistas.

El único criterio para enjuiciar la acción humana es si resulta o no capaz de conseguir los fines que el hombre persigue con su actuar.

CAPÍTULO X

EL INTERCAMBIO EN LA SOCIEDAD

1. CAMBIO INTRAPERSONAL Y CAMBIO INTERPESONAL

La acción consiste fundamentalmente en sustituir una situación por otra. Cuando la acción se practica sin contar con la cooperación de terceros, podemos calificarla de cambio «autístico» o intrapersonal. Un ejemplo: el cazador aislado, que mata un animal para su propio consumo, cambia su ocio y cartucho por alimentos.

En la sociedad, la cooperación sustituye el cambio intrapersonal por el cambio interpersonal o social. El hombre da a otros para a su vez recibir de ellos. Surge la mutualidad. El sujeto sirve a los demás con miras a ser en cambio servido por terceros.

La relación de intercambio es la relación social por excelencia. El cambio interpersonal de bienes y de servicios crea el lazo que une a los hombres en sociedad. La ley social reza: *do ut des*. Cuando no hay reciprocidad intencional,

cuando el hombre, al actuar, no pretende beneficiarse con otra actuación ajena, no existe cambio interpersonal, sino cambio intrapersonal. Por lo que a tal calificación atañe, es indiferente que la acción intrapersonal resulte beneficiosa o perjudicial a los demás o que para nada afecte a éstos. El genio puede realizar su tarea para sí mismo y no para la masa; sin embargo, es un bienhechor prominente de la humanidad. El ladrón mata a la víctima buscando provecho propio; el asesinado no es un partícipe en el crimen, sino mero objeto; el homicidio, evidentemente, se ha perpetrado contra su voluntad.

La agresión hostil constituía la práctica habitual entre los antepasados del hombre. La cooperación consciente y deliberada fue fruto de un dilatado proceso. La etnología y la historia nos proporcionan interesante información acerca de la aparición del cambio interpersonal y de sus manifestaciones originarias. Hay quienes suponen que surgió de la antiquísima costumbre de darse y devolverse mutuamente regalos, conviniendo incluso por adelantado la entrega de posterior obsequio[1]. Otros consideran el trueque mudo como la más primitiva forma del comercio. El ofrecer un presente, bien en la confianza de obtener otro del obsequiado, bien para conseguir una acogida favorable por parte de persona cuya animosidad pudiera resultar perjudicial al sujeto, lleva ya implícita la idea del cambio interpersonal. Otro tanto cabe decir del trueque mudo que sólo por la ausencia del diálogo se diferencia de los demás modos de trocar y comerciar.

Es característico y esencial de las categorías de la acción humana el ser apodícticas y absolutas, no admitiendo gradaciones. Sólo hay acción o no acción, cambio o no

cambio; todo lo referente a la acción y al cambio, como tales, surge o no surge, en cada caso concreto, según haya acción y cambio o no los haya. La frontera entre el cambio intrapersonal y el interpersonal resulta, por ello, nítida. Es cambio intrapersonal hacer obsequios unilateralmente, sin ánimo de ser correspondido por parte del donatario o de tercero. El donante goza de la satisfacción que le produce el contemplar la mejor situación personal del obsequiado, aunque éste no sienta agradecimiento. Pero tan pronto como la donación pretende influir en la conducta ajena deja de ser unilateral y se convierte en una variedad del cambio interpersonal entre el donante y la persona en cuya conducta se pretende influir. Aun cuando la aparición del cambio interpersonal fue fruto de larga evolución, no podemos suponer ni imaginar una gradual transición del cambio intrapersonal al interpersonal debido a que no existen formas intermedias de cambio. La mutación que partiendo del cambio intrapersonal dio origen al interpersonal fue un salto hacia algo enteramente nuevo y esencialmente distinto, como lo fue el paso de la reacción automática de las células y de los nervios a la conducta consciente y deliberada, es decir, a la acción.

2. Vínculos contractuales y vínculos hegemónicos

Existen dos diferentes formas de cooperación social: la cooperación en virtud de contrato y la coordinación

voluntaria, y la cooperación en virtud de mando y subordinación, es decir, hegemónica.

Cuando y en la medida en que la cooperación se basa en el contrato, la relación lógica entre los individuos cooperantes es simétrica. Todos ellos son partes de un contrato de intercambio interpersonal. Juan está con respecto a Tomás en la misma posición que Tomás lo está con respecto a Juan. Por el contrario, cuando la cooperación se basa en el mando y la subordinación, aparece uno que ordena mientras otro obedece. La relación es entonces asimétrica. Existe un dirigente y otro u otros a quienes aquél tutela. Sólo el director opta y dirige; los demás —cual menores de edad— son meros instrumentos de acción en sus manos.

El impulso que crea y anima a un cuerpo social es siempre un poder ideológico, y lo que hace que un individuo sea miembro de un cuerpo social es siempre su propia conducta. Esto es válido también respecto al vínculo social hegemónico. Es cierto que los hombres nacen generalmente ya dentro de los más fundamentales vínculos hegemónicos, es decir, en la familia y en el estado, y lo mismo sucedía en las hegemónicas instituciones de la antigüedad, tales como la esclavitud y la servidumbre, que desaparecieron al implantarse la civilización occidental. Ahora bien, ni la violencia ni la coacción pueden por sí solas forzar a uno a que permanezca contra su voluntad en la condición servil de un orden hegemónico. La violencia o la amenaza de violencia dan lugar a que el sometimiento, por regla general, se considere más atractivo que la rebelión. Enfrentado con el dilema de soportar las consecuencias de la desobediencia o las de la sumisión, el siervo opta por esta última, quedando así integrado en la sociedad hegemónica. Cada nueva orden que

recibe vuelve a plantearle el mismo dilema y, al consentir una y otra vez, él mismo contribuye al mantenimiento del vínculo coercitivo. Ni aun sojuzgado por semejante sistema pierde el esclavo su condición humana, es decir, la de un sujeto que no cede a impulsos ciegos, apelando en cambio a la razón para decidir entre alternativas.

El vínculo hegemónico se diferencia del contractual en el grado en que la voluntad del individuo puede influir sobre el curso de los acontecimientos. Desde el momento en que el interesado opta por integrarse en determinado orden hegemónico se convierte en instrumento del jerarca, dentro del ámbito del sistema y por el tiempo de su sometimiento. En tal cuerpo social sólo actúa el superior en la medida en que dirige la conducta de sus subordinados. La iniciativa de los tutelados se limita a optar entre la rebelión o la sumisión, la cual les convierte, como decíamos, en simples menores que nada resuelven por su cuenta.

En el marco de una sociedad contractual, los individuos intercambian ciertas cantidades de bienes y servicios de determinada calidad. Al optar por la sumisión bajo una organización hegemónica, el hombre ni recibe ni da nada concreto y definido. Se integra dentro de un sistema en el que ha de rendir servicios indeterminados, recibiendo a cambio aquello que el director tenga a bien asignarle. Está a merced del jefe. Sólo éste escoge libremente. Por lo que respecta a la estructura del sistema, carece de importancia que el jerarca sea un individuo o un grupo, un directorio; que se trate de un tirano demencial y egoísta o de un monarca benévolo y paternal.

Esas dos formas de cooperación reaparecen en todas las teorías sociales. Ferguson las percibía al contrastar las

naciones belicosas con las de espíritu comercial[2]; Saint-Simon, al distinguir entre los pueblos guerreros y los industriales o pacíficos; Herbert Spencer, al hablar de sociedades de libertad individual y sociedades de estructura militarista[3]; Sombart tampoco ignoraba el tema, al diferenciar los héroes de los mercaderes[4]. Los marxistas distinguen la «amable organización» de la fabulosa sociedad primitiva y el paraíso socialista, por una parte, y la indecible degradación del capitalismo, por otra[5]. Los filósofos nazis diferenciaban la despreciable seguridad burguesa del heroico orden del caudillaje autoritario (*Führertum*). La valoración que uno u otro sistema merezca difiere según el sociólogo de que se trate. Pero todos admiten sin reservas el contraste señalado y todos proclaman que no es imaginable ni practicable una tercera solución.

La civilización occidental, al igual que la de los pueblos orientales más avanzados, es fruto de hombres que cooperaron bajo el signo de la coordinación contractual. Ciertamente, en algunas esferas, estas civilizaciones adoptaron también sistemas de estructura hegemónica. El estado como aparato de compulsión y coerción constituye por definición un orden hegemónico. Lo mismo sucede con la familia. Ahora bien, el rasgo característico de estas civilizaciones es la estructura contractual propia de la cooperación entre las diversas familias. En épocas pasadas prevaleció una casi completa autarquía y aislamiento económico entre los distintos grupos familiares. Pero cuando esa autosuficiencia económica fue sustituida por el cambio interfamiliar de bienes y servicios, la cooperación se basó en lazos contractuales en todas las naciones que comúnmente se consideran civilizadas. La civilización humana, tal como hasta

ahora la conoce la experiencia histórica, es obra fundamentalmente de las relaciones contractuales.

Toda forma de cooperación humana y de mutualidad social es esencialmente un orden de paz y de arreglo conciliatorio de las discrepancias. En las relaciones internas de cualquier ente social, ya sea contractual, ya sea hegemónico, invariablemente ha de prosperar la paz. Donde hay conflictos violentos y mientras éstos duren, no puede haber cooperación ni vínculos sociales. Los partidos políticos que, en su afán de ver sustituido el sistema contractual por el hegemónico, denigran la decadente paz y la seguridad burguesa, exaltando el sentido heroico de la violencia y la lucha sangrienta, propugnando la guerra y la revolución como métodos eminentemente naturales de la relación humana, se contradicen a sí mismos. Sus utopías, en efecto, se nos ofrecen como emporios de paz. El *Reich* de los nazis y la sociedad marxista son comunidades donde reina paz inalterable. Se organizan sobre la base de «la pacificación», es decir, partiendo del sometimiento violento de cuantos no estén dispuestos a ceder sin resistencia. En un mundo contractual es posible la coexistencia de varios países. En un mundo hegemónico sólo es imaginable un *Reich*, un imperio, un dictador. El socialismo ha de optar entre implantar un orden hegemónico universal o renunciar a las ventajas que supone la división del trabajo en el ámbito mundial. Por eso es hoy tan «dinámico», o sea, tan agresivo, el bolchevismo ruso; como ayer lo fueron el nazismo alemán y el fascismo italiano. Bajo vínculos contractuales, los imperios se transforman en asociaciones libres de naciones autónomas. El sistema hegemónico tiende fatalmente a absorber cualquier estado que pretenda ser independiente.

La organización contractual de la sociedad es un orden legal y de derecho. Implica gobernar bajo el imperio de la ley (*Rechtsstaat*), a diferencia del estado social (*Wohlfahrstaat*) o estado paternal. El derecho, la legalidad, es aquel conjunto de normas que predeterminan la esfera dentro de la cual el individuo puede actuar libremente. En una sociedad hegemónica, por el contrario, en ningún ámbito puede el particular proceder de modo independiente. El estado hegemónico no conoce la ley ni el derecho; sólo existen órdenes, reglamentaciones, que el jerarca aplica inexorablemente a los súbditos según considera mejor y que puede modificar en cualquier momento. La gente sólo goza de una libertad: la de someterse al capricho del gobernante sin hacer preguntas.

3. La acción calculadora

Todas las categorías praxeológicas son eternas e inmutables, puesto que se hallan exclusivamente determinadas por la constitución lógica de la mente humana y por las condiciones naturales de la existencia del hombre. Tanto al actuar como al teorizar sobre la acción, el hombre no puede ni librarse de estas categorías ni rebasarlas. No le es posible realizar y ni siquiera concebir una acción distinta de la que estas categorías determinan. El hombre jamás podrá representarse una situación en la que no hubiera ni acción ni ausencia de acción. La acción no tiene antecedentes

históricos; ninguna evolución conduce de la no acción a la acción; no hay etapas transitorias entre la acción y la no acción. Sólo existe el actuar y el no actuar. Y cuanto prediquemos categóricamente de la acción en general será rigurosamente válido para cada acción concreta.

La acción puede siempre emplear los números ordinales. En cambio, para que la misma pueda servirse de los cardinales y, consecuentemente, hacer uso del cómputo aritmético, deben concurrir determinadas circunstancias. Éstas emergen a lo largo de la evolución histórica de la sociedad contractual. De este modo se abrió el camino al cómputo y al cálculo para planear la acción futura y determinar los efectos producidos por acciones pasadas. Los números cardinales y las operaciones aritméticas son también categorías eternas e inmutables de la mente humana. Pero su aplicabilidad tanto a la acción futura como a la evaluación de los actos realizados sólo es posible si concurren particulares circunstancias, coyunturas que no se daban en las organizaciones primitivas, que sólo más tarde aparecieron y que tal vez un día desaparezcan.

El hombre, observando cómo se desenvuelve un mundo en el que era posible el cómputo y cálculo de la acción, pudo formular la praxeología y la economía. La economía es esencialmente una teoría sobre aquel campo de la acción en que se aplica o puede aplicarse el cálculo siempre que se den determinadas condiciones. Es de suma importancia, tanto para la vida humana como para el estudio de la acción, distinguir entre la acción calculable de la que no lo es. Es una nota típica de la civilización moderna el haber arbitrado un sistema que permite aplicar los métodos aritméticos a un amplio sector de actividades. A tal circunstancia alude la

gente cuando califican de racional —adjetivo éste de dudosa validez— nuestra civilización.

El deseo de captar mentalmente y analizar los problemas que se plantean en un sistema de mercado en el que puede aplicarse el cálculo fue el punto de partida del pensamiento económico que luego condujo a la formulación de la praxeología general. Sin embargo, no es la consideración de este hecho histórico lo que hace necesario iniciar la exposición de un sistema completo de economía por el análisis de la economía de mercado y hacer preceder este análisis de un examen del problema del cálculo económico. No son razones de tipo histórico ni heurístico las que aconsejan este procedimiento, sino las exigencias de un rigor lógico y sistemático. Lo que sucede es que los problemas que nos interesan sólo toman cuerpo y cobran sentido dentro del marco de una economía de mercado capaz, por tanto, de calcular. Únicamente en hipotética y figurativa transposición se puede aludir a ellos cuando se quiere analizar otros sistemas de organización económica en los que el cálculo no resulta posible. El cálculo económico es el instrumento fundamental para comprender los problemas que comúnmente calificamos de económicos.

TERCERA PARTE

EL CÁLCULO ECONÓMICO

Capítulo XI

EVALUACIÓN SIN CÁLCULO

1. La gradación de los medios

El hombre, al actuar, transfiere la valoración de los fines que persigue a los medios. En igualdad de circunstancias, concede al conjunto de los diversos medios idéntico valor que al fin que aquéllos permiten alcanzar. Por el momento no nos ocuparemos del tiempo necesario para la producción del fin ni de su influencia sobre la relación entre el valor de los fines y el de los medios.

La gradación de los medios, al igual que la de los fines, es un proceso por el que se prefiere *a* a *b*. Implica optar, prefiriendo una cosa y rechazando otra. Es el resultado de un juicio que nos hace desear *a* con mayor intensidad que *b*. En dicha gradación podemos servirnos de los números ordinales; pero no es posible recurrir ni a los números cardinales ni a las operaciones aritméticas que en éstos se basan. Cuando se me ofrecen tres entradas a elegir para las óperas *Aída, Falstaff* y *Traviata*, si opto por *Aída*, y si se me permite tomar una más

elijo la de *Falstaff*, es porque he formulado una elección. Esto significa que, dadas ciertas condiciones, prefiero *Aída y Falstaff* a *Traviata*; que si hubiera de quedarme con una sola de las entradas, optaría por *Aída* y renunciaría a *Falstaff*. Denominando *a* a la entrada de *Aída, b* a la de *Falstaff* y *c* a la de *Traviata*, ello significa que prefiero *a* a *b* y *b* a *c*.

El objetivo inmediato de la acción es con frecuencia obtener conjuntos de cosas tangibles que pueden ser objeto de ponderación y medida. En tales supuestos, el hombre que actúa se ve en la tesitura de optar entre sumas numéricas; prefiere, por ejemplo, 15 *r* a 7 *p*; ahora bien, si se hallara ante el dilema de escoger entre 15 *r* y 8 *p*, tal vez optara por 8 *p*. En ese caso cabría reflejar la situación diciendo que, para el actor, 15 *r* vale menos que 8 *p*, pero más que 7 *p*. Esta afirmación es equivalente a la anterior según la cual se prefería *a* a *b* y *b* a *c*. El sustituir 8 *p* en vez de *a*, 15 *r* en vez de *b* y 7 *p* en lugar de *c* en modo alguno varía el pronunciamiento ni la realidad así descrita. Ello no supone que estemos empleando números cardinales. Continuamos sin poder servirnos del cálculo económico ni de las operaciones mentales que se fundan en el mismo.

2. El trueque como ficción de la teoría elemental del valor y los precios

La elaboración de la ciencia económica depende heurísticamente en tal medida del proceso lógico de cálculo que los economistas han sido incapaces de plantear

correctamente el fundamental problema que implican los métodos del cálculo económico. Tendían a considerar el cálculo como una cosa natural, ignorando que no se trata de una realidad dada sino que resulta de una serie de fenómenos más elementales que conviene distinguir. No lograron desentrañar su íntima esencia. Le consideraron como una categoría de toda acción humana, ignorando el hecho de que es sólo una categoría inherente a la acción que se desenvuelve en especiales condiciones. Sabían perfectamente que el cambio interpersonal, y por tanto el intercambio de mercado efectuado a través de un medio común de cambio —la moneda, y por tanto los precios—, son rasgos característicos de cierta organización económica de la sociedad que no se dio entre las civilizaciones primitivas y que incluso puede desaparecer en la futura evolución histórica[1]. Pero no comprendieron que sólo a través de los precios monetarios es posible el cálculo económico. De ahí que la mayor parte de sus trabajos resulten hoy en día poco aprovechables. Aun los escritos de los más eminentes economistas adolecen en cierto grado de esas imperfecciones originadas en su errónea visión del cálculo económico.

La moderna teoría del valor y de los precios nos permite advertir cómo la elección personal de cada uno, es decir, el que se prefieran ciertas cosas y se rechacen otras, da lugar a los precios de mercado en el mundo del cambio interpersonal[2]. Estas magistrales exposiciones no son del todo satisfactorias en ciertos aspectos de detalle y, además, un léxico imperfecto viene a veces a desfigurar su contenido. Pero son esencialmente irrefutables. La labor de completarlas y mejorarlas en aquellos aspectos que precisan de enmienda debe consistir en la reestructuración lógica del pensamiento

básico de sus autores, nunca en la simple recusación de tan fecundos hallazgos.

Para llegar a reducir los complejos fenómenos de mercado a la universal y simple categoría de preferir *a* a *b*, la teoría elemental del valor y de los precios se ve obligada a recurrir a ciertas construcciones imaginarias. Estas construcciones, sin correspondencia alguna en el mundo de la realidad, son herramientas indispensables del pensar. Ningún otro método nos permite comprender tan perfectamente la realidad. Ahora bien, uno de los problemas más importantes de la ciencia consiste en saber eludir los errores que se pueden cometer cuando esos modelos se utilizan de modo imprudente.

La teoría elemental del valor y de los precios, a parte de otras construcciones imaginarias que trataremos más adelante[3], recurre a un modelo de mercado en el que todas las transacciones se realizarían en intercambio directo. En tal planteamiento, el dinero no existe; unos bienes y servicios son trocados por otros bienes y servicios. Esta construcción imaginaria es necesaria. Se puede prescindir de la función de intermediación que desempeña el dinero en orden a comprender que en definitiva son siempre cosas del orden primero las que se intercambian por otras de igual índole. El dinero no es otra cosa que un medio de cambio interpersonal. En todo caso, es preciso evitar cuidadosamente los errores a que fácilmente puede dar lugar esta construcción del mercado como intercambio directo.

Una grave equivocación que tiene su origen y su fuerza en la errónea interpretación de esa imaginaria construcción es dar por supuesto que el medio de intercambio es un factor puramente neutral. Según esta tesis, lo único que diferencia el cambio directo del indirecto sería la utilización del dinero. La

interpolación de la moneda en la transacción en nada afectaría a las bases fundamentales de la operación. No se ignoraba que la historia ha registrado profundas mutaciones en el poder adquisitivo del dinero, ni tampoco que tales fluctuaciones han provocado frecuentemente graves convulsiones en todo el sistema de intercambios. Pero se pensaba que estos fenómenos eran casos excepcionales provocados por medidas inadecuadas; sólo la moneda «mala» podía dar lugar a tales desarreglos. Por lo demás, se malinterpretaron tanto las causas como los efectos de estas perturbaciones. Se admitía tácitamente que los cambios del poder adquisitivo de la moneda afectan por igual y al mismo tiempo a los precios de todos los bienes y servicios. Es, por supuesto, la conclusión lógica de la fábula de la neutralidad del dinero. Se llegó incluso a sostener que toda la teoría de la cataláctica podía elaborarse bajo el supuesto de que sólo existe el cambio directo. Una vez logrado esto, para completar el sistema bastaría con introducir «simplemente» los términos monetarios en el conjunto de teoremas relativos al cambio directo. Se consideraba esta complementación del sistema cataláctico como algo de escasa trascendencia, pues parecía que no habría de variar sustancialmente ninguno de los puntos fundamentales del pensamiento económico. La tarea esencial de la economía se concebía como el estudio del cambio directo. Aparte de tal examen, lo más que podía interesar era el estudio de los problemas suscitados por la moneda «mala».

Siguiendo estas tesis, los economistas se desentendieron tranquilamente del cambio indirecto, abordando de modo demasiado superficial los problemas monetarios, que consideraban mero apéndice escasamente relacionado con

sus estudios básicos. Al filo de los siglos XIX y XX, las cuestiones del cambio indirecto quedaron relegadas a un segundo plano. Había tratados de economía que sólo de pasada abordaban el tema de la moneda; y hubo textos sobre moneda y banca que ni siquiera pretendían integrar las diversas cuestiones en el conjunto de un preciso sistema cataláctico. En las universidades anglosajonas existían cátedras distintas de economía y de moneda y banca; y en la mayor parte de las universidades alemanas los problemas monetarios ni siquiera se examinaban[4]. Pero con el paso del tiempo los economistas advirtieron que algunos de los más trascendentales y abstrusos problemas catalácticos surgían precisamente en la esfera del cambio indirecto y que por tanto resultaba incompleta toda teoría económica que descuidara dicha materia. El que los investigadores comenzaran a preocuparse por temas tales como el de la proporcionalidad entre el «tipo natural» y el «tipo monetario» de interés; el que se concediera cada vez mayor importancia a la teoría monetaria del ciclo económico y el que se rechazaran ya por doquier las doctrinas que suponían la simultaneidad y la uniformidad de las mutaciones registradas por la capacidad adquisitiva del dinero, todo ello evidenciaba bien a las claras que había aparecido una nueva tendencia en el pensamiento económico. Esas nuevas ideas no eran en realidad sino la continuación de la obra gloriosamente iniciada por David Hume, la escuela monetaria inglesa, John Stuart Mill y Cairnes.

Aún más pernicioso fue un segundo error, igualmente provocado por el poco riguroso manejo de aquella imaginaria construcción que se limita a contemplar un mercado que sólo conoce el cambio directo.

Una inveterada y grave equivocación era el suponer que los bienes o servicios objeto de intercambio tienen el mismo valor. Se consideraba el valor como una cualidad objetiva, intrínseca, inherente a las cosas, y no como una mera expresión de la distinta intensidad con que se desea conseguirlas. Se suponía que, mediante un acto de medición, se establecía el valor de los bienes y servicios y se procedía luego a intercambiarlos por otros bienes y servicios de igual valor. Esta falsa base de partida hizo estéril el pensamiento económico de Aristóteles, así como el de todos aquéllos que, durante casi dos mil años, tenían por definitivas las ideas aristotélicas. Perturbó gravemente la gran obra de los economistas clásicos y vino a privar de todo interés científico los trabajos de sus sucesores, en especial los de Marx y las escuelas marxistas. La economía moderna, por el contrario, se basa en la idea de que el trueque surge precisamente a causa del distinto valor que las partes atribuyen a los objetos intercambiados. La gente compra y vende, única y exclusivamente, porque valora en menos lo que da que lo que recibe. De ahí que sea vano todo intento de medir el valor. El acto de intercambio no va precedido de ningún proceso que implique medir el valor. Si un individuo atribuye el mismo valor a dos cosas, no tiene por qué intercambiar la una por la otra. Ahora bien, si se las valora de forma distinta, lo más que se puede afirmar es que una de ellas, *a*, se valora en más, es decir, se prefiere a *b*. El valor y las valoraciones son expresiones intensivas, no extensivas. De ahí que no puedan ser objeto de comprensión mental mediante los números cardinales.

Sin embargo, estaba tan arraigada la falsa idea de que los valores no sólo son mensurables sino que además son

efectivamente medidos al concertarse toda transacción económica, que incluso algunos eminentes economistas cayeron en semejante falacia. Friedrich von Wieser e Irving Fisher, por ejemplo, admitían la posibilidad de medir el valor y atribuían a la economía la función de explicar cómo se practica esa medición[5]. Los economistas de segunda fila, por lo general, sin dar mayor importancia al asunto, suponían tranquilamente que el dinero sirve para «medir el valor».

Conviene ahora recordar que valorar no significa más que preferir *a* a *b* y que sólo existe —lógica, epistemológica, psicológica y praxeológicamente hablando— una forma de preferir. En este orden de ideas, en la misma posición se encuentran el enamorado que prefiere una mujer a las demás, el hombre que prefiere un cierto amigo a los restantes, el coleccionista que prefiere determinado cuadro y el consumidor que prefiere el pan a las golosinas. En definitiva, preferir equivale siempre a querer o desear *a* más que *b*. Por lo mismo que no se puede ponderar ni medir la atracción sexual, la amistad, la simpatía o el placer estético, tampoco resulta posible calcular numéricamente el valor de los bienes. Cuando alguien intercambia dos libras de mantequilla por una camisa, lo más que de dicho acto se puede predicar es que el actor —en el momento de convenir la transacción y en las específicas circunstancias de aquel instante— prefiere una camisa a dos libras de mantequilla. Naturalmente, en cada acto de preferir es distinta la intensidad psíquica del sentimiento subjetivo en que el mismo se basa. El ansia por alcanzar un cierto fin puede ser mayor o menor; la vehemencia del deseo predetermina la cuantía de ese beneficio o provecho, de orden psíquico, que la acción, cuando es idónea para provocar el efecto apetecido,

proporciona al individuo que actúa. Pero las cuantías psíquicas sólo pueden sentirse. Son de índole estrictamente personal y no es posible, por medios semánticos, expresar su intensidad ni informar a nadie acerca de su íntima condición.

No existe ningún método válido para construir una unidad de valor. Recordemos que dos unidades de un bien homogéneo son necesariamente valoradas de manera diferente. El valor atribuido a la unidad número *n* es siempre inferior al de la unidad número *n-1*.

En el mercado aparecen los precios monetarios. El cálculo económico se efectúa a base de los mismos. Las diversas cantidades de bienes y servicios entran en este cálculo con el total de la moneda que se emplea —o en perspectiva puede emplearse— para comprarlas y venderlas en el mercado. Es erróneo suponer que puedan calcular el individuo autárquico y autosuficiente o el director de la república socialista donde no existe un mercado para los factores de producción. Ninguna fórmula permite, partiendo del cálculo monetario típico de la economía de mercado, llegar a calcular en un sistema económico donde el mercado no exista.

La teoría del valor y el socialismo

Los socialistas, los institucionalistas y también los partidarios de la Escuela Histórica echan en cara a los economistas su tendencia a recurrir a la imaginaria construcción del individuo aislado que piensa y actúa. Ese imaginario Robinson —afirman— de nada sirve cuando se trata de analizar los problemas que surgen en una economía de mercado. En cierto modo, tal censura está justificada. El imaginario planteamiento del individuo aislado, así como el de una economía

racionalmente ordenada pero sin mercado, sólo puede utilizarse si se admite la idea, contradictoria en sí y contraria a la realidad, de que el cálculo económico es también posible en un sistema sin mercado de los medios de producción.

Fue realmente una torpeza el que los economistas no advirtieran la sustancial diferencia entre la economía de mercado y cualquier otra economía que carezca del mismo. Ahora bien, los socialistas son los últimos que pueden quejarse del error en cuestión, un error concretado en el hecho de que los economistas admitieran tácitamente la posibilidad del cálculo económico bajo un orden socialista, proclamando así la posibilidad de que los planes socialistas fueran llevados a la práctica.

Evidentemente, los economistas clásicos y sus epígonos no podían percatarse de los problemas que plantea el cálculo económico. Si se admite como cierto que el valor de las cosas depende de la cantidad de trabajo requerido para la producción o reproducción de las mismas, ninguna cuestión suscita el cálculo económico. A quienes defendían la teoría laboral del valor no se les puede reprochar el no haber comprendido los problemas inherentes al socialismo. Sus equivocadas doctrinas sobre el valor les impedían ver el problema. Para nada afectaba al contenido esencial de su análisis teórico el hecho de que algunos de ellos consideraran la imaginaria construcción de una economía socialista como un modelo útil y realizable para una completa reforma de la organización social. No ocurría lo mismo con la cataláctica subjetiva. Era imperdonable que los economista modernos desconocieran la verdadera naturaleza del problema.

Razón tenía Wieser cuando, en cierta ocasión, decía que muchos economistas se habían dedicado al estudio de la teoría comunista del valor olvidándose de formular la teoría del valor de nuestra propia organización social[6]. Lo incomprensible es que Wieser, por su parte, cayera en el mismo error.

La falacia de que un orden racional en la gestión económica es posible dentro de una sociedad basada en la propiedad pública de los medios de producción tiene su origen en la errónea teoría del valor formulada por los economistas clásicos, así como a la tenaz incapacidad de muchos economistas modernos para captar el teorema fundamental de la teoría subjetiva y comprender hasta las últimas consecuencias que del mismo se derivan. Conviene, por tanto, dejar bien sentado que las utopías socialistas nacieron y prosperaron precisamente al amparo de las deficiencias de aquellas escuelas de pensamiento que los marxistas rechazan como «disfraz ideológico de los egoístas intereses de clase de la burguesía explotadora». La verdad es que sólo los errores de estas escuelas hicieron que las ideas socialistas prosperaran. Este hecho demuestra claramente la vacuidad tanto de la doctrina marxista sobre las «ideologías» como de su vástago moderno, la sociología del conocimiento.

3. El problema del cálculo económico

El hombre que actúa utiliza los conocimientos que las ciencias naturales le brindan para elaborar la tecnología, es decir, la ciencia aplicada de la acción posible en el mundo externo. La tecnología nos dice qué cosas, si las deseamos, pueden ser conseguidas; y también nos informa sobre si hemos de proceder al efecto. La tecnología se perfeccionó gracias al progreso de las ciencias naturales; también podemos invertir la afirmación y decir que el deseo de mejorar los diversos métodos tecnológicos impulsó el progreso de las ciencias naturales. El carácter cuantitativo de las ciencias naturales dio lugar a que también la tecnología fuera cuantitativa. En definitiva, la técnica moderna está hecha de conocimientos prácticos con los cuales se pretende predecir en forma cuantitativa el resultado de la acción. La gente calcula, con bastante precisión, según las diversas técnicas, el efecto que la actuación contemplada ha de provocar, así como la posibilidad de orientar la acción de tal suerte que pueda producir el fruto apetecido.

Sin embargo, la mera información proporcionada por la tecnología bastaría para realizar el cálculo únicamente si todos los medios de producción —tanto materiales como humanos— fueran perfectamente sustituibles según determinados *ratios*, o si cada factor de producción fuera absolutamente específico. En el primer caso, los medios de producción, todos y cada uno, de acuerdo evidentemente con una cierta proporcionalidad cuantitativa, serían idóneos para alcanzar cualquier fin que el hombre pudiera apetecer; ello equivaldría a la existencia de una sola clase de medios, es decir, un solo tipo de bienes de orden superior. En el segundo

supuesto, cada uno de los medios existentes serviría únicamente para conseguir un determinado fin; en tal caso, la gente atribuiría al conjunto de factores complementarios necesarios para la producción de un bien del orden primero idéntico valor al asignado a este último. (Pasamos por alto, de momento, la influencia del factor tiempo). Sin embargo, lo cierto es que ninguno de los dos planteamientos contemplados se da en el mundo real en el que el hombre actúa. Los medios económicos que manejamos pueden ser sustituidos unos por otros, pero sólo en cierto grado; es decir, para la consecución de los diversos fines apetecidos los medios son más bien específicos. Pero en su mayoría no son absolutamente específicos, ya que muchos son idóneos para provocar efectos diversos. El que existan distintas clases de medios, o sea, que algunos, para la consecución de ciertos fines, resulten los más idóneos, no siendo tan convenientes cuando se trata de otros objetivos y hasta de que nada sirvan cuando se pretende provocar terceros efectos, hace imperativo ordenar y administrar el uso de cada uno de ellos. Es decir, el que los distintos medios tengan diferentes utilizaciones obliga al hombre a dedicar cada uno a aquel cometido para el cual resulte más idóneo. En este terreno, de nada sirve el cálculo en especie que la tecnología maneja; porque la tecnología opera con cosas y fenómenos materiales que pueden ser objeto de ponderación o medida y conoce la relación de causa/efecto entre dichas realidades. En cambio, las diversas técnicas no nos proporcionan ninguna información acerca de la importancia específica de cada uno de estos diferentes medios. La tecnología no nos habla más que del valor de uso objetivo. Aborda los problemas como pudiera hacerlo un imparcial observador que contemplara

simplemente fenómenos físicos, químicos o biológicos. Nunca se enfrenta con las cuestiones atinentes al valor de uso subjetivo, es decir, con el problema humano por excelencia; no se plantea, por eso, los dilemas que el hombre que actúa tiene que resolver. Olvida la cuestión económica fundamental, la de decidir en qué cometidos conviene emplear mejor los medios existentes para que no quede insatisfecha ninguna necesidad más urgentemente sentida por haber sido aquéllos invertidos —es decir, malgastados— en atender otra de menor interés. Para resolver tales incógnitas, de nada sirve la técnica con sus conocidos sistemas de cálculo y medida. Porque la tecnología nos ilustra acerca de cómo deben emplearse unos determinados bienes que pueden combinarse con arreglo a distintas fórmulas para provocar cierto efecto, así como de los diversos medios a que se puede recurrir para alcanzar un fin apetecido, pero jamás indica cuál sea el procedimiento específico al que el hombre deba recurrir entre los múltiples que permiten la consecución del deseado objetivo. Al individuo que actúa lo que le interesa saber es cómo ha de emplear los medios disponibles en orden a cubrir del modo más cumplido —es decir, de la manera más económica— sus múltiples necesidades. Pero lo malo es que la tecnología no nos ilustra más que sobre las relaciones de causalidad existentes entre los diversos factores del mundo externo. En este sentido puede decirnos, por ejemplo, que 7 *a* + 3 *b* + 5 *c* + … + *xn* producirán 8 *p*. Ahora bien, aun dando por conocido el valor que el hombre, al actuar, pueda atribuir a los diversos bienes del orden primero, los métodos tecnológicos no brindan información alguna acerca de cuál sea, entre la variedad infinita de fórmulas posibles, el procedimiento que mejor permita conseguirlos, es decir, que

más cumplidamente permita conquistar los objetivos deseados. Los tratados de ingeniería nos dirán, por ejemplo, cómo debe construirse un puente de determinada capacidad de carga entre dos puntos preestablecidos; pero lo que jamás podrá resolver es si la construcción del puente no apartará mano de obra y factores materiales de producción de otras aplicaciones de más urgente necesidad. Nunca nos aclarará si, en definitiva, conviene o no construir el puente; dónde deba concretamente tenderse; qué capacidad de carga haya de darse al mismo y cuál sea, entre los múltiples sistemas de construcción, el que más convenga adoptar. El cómputo tecnológico permite comparar entre sí medios diversos sólo en tanto en cuanto, para la consecución de un determinado fin, pueden sustituirse los unos por los otros. Pero la acción humana se ve constreñida a comparar entre sí todos los medios, por dispares que sean, y, además, con independencia de si pueden ser intercambiados entre sí en relación con la prestación de un determinado servicio.

De poco le servirían al hombre que actúa la tecnología y sus enseñanzas, si no pudiera complementar los planes y proyectos técnicos injertando en ellos los precios monetarios de los distintos bienes y servicios. Los documentados estudios ingenieriles no tendrían más que un interés puramente teórico si no existiera una unidad común que permitiera comparar costes y rendimientos. El altivo investigador encerrado en la torre de marfil de su laboratorio desdeña esta clase de minucias; él se interesa sólo por las relaciones de causalidad que ligan entre sí diversas partes del universo. El hombre práctico, sin embargo, que desea elevar el nivel de vida suprimiendo el malestar de la gente en el mayor grado posible tiene en cambio gran interés por dilucidar si sus

proyectos conseguirán al final hacer a las masas menos desgraciadas y si el método adoptado es, en tal sentido, el mejor. Lo que desea saber es si la obra constituirá o no una mejora en comparación con la situación anterior; si las ventajas que la misma reportará serán mayores que las que cabría derivar de aquellos otros proyectos, técnicamente realizables, que sin embargo no podrán ya realizarse por haberse dedicado los recursos disponibles al cometido en cuestión. Sólo recurriendo a los precios monetarios, efectuando los oportunos cálculos y comparaciones, se pueden resolver tales incógnitas.

El dinero se nos aparece, pues, como ineludible instrumento del cálculo económico. No implica ello proclamar una función más del dinero. El dinero, desde luego, no es otra cosa que un medio de intercambio comúnmente aceptado. Ahora bien, precisamente en tanto en cuanto constituye medio general de intercambio, de tal suerte que la mayor parte de los bienes y servicios pueden comprarse y venderse en el mercado por dinero, puede la gente servirse de las expresiones monetarias para calcular. Los tipos de cambio que entre el dinero y los diversos bienes y servicios registró ayer el mercado, así como los que se supone que registrará mañana, son las herramientas mentales merced a las cuales resulta posible planificar el futuro económico. Donde no hay precios tampoco puede haber expresiones de índole económica ni nada que se les parezca; existirían sólo múltiples relaciones cuantitativas entre causas y efectos materiales. En ese mundo sería imposible determinar la acción más idónea para suprimir el malestar humano en el mayor grado posible.

No es necesario detenerse a examinar las circunstancias de

la economía doméstica de los primitivos campesinos autárquicos. Se ocupaban sólo de procesos de producción muy elementales. No necesitaban recurrir al cálculo económico, pues si, por ejemplo, precisaban camisas, procedían a cultivar el cáñamo y seguidamente lo hilaban, tejían y cosían. Podían fácilmente, sin cálculo alguno, contrastar si el producto terminado les compensaba del trabajo invertido. Pero nuestra civilización no puede regresar a semejantes situaciones.

4. El cálculo económico y el mercado

Conviene advertir que el abordar mediante el cálculo el mundo económico nada tiene en común con aquellos métodos cuantitativos a que los investigadores recurren al enfrentarse con los problemas que suscita el estudio de los fenómenos físicos. Lo característico del cálculo económico estriba en no basarse ni guardar relación alguna con nada que pueda calificarse de medición.

El medir consiste en hallar la relación numérica que un objeto tiene con respecto a otro que se toma como unidad. La medición, en definitiva, se basa siempre en dimensiones espaciales. Una vez definida de modo espacial la unidad, pasamos a medir la energía y la potencia, la capacidad que determinado fenómeno posee para provocar mutaciones en las cosas y situaciones e incluso el paso del tiempo. La manecilla del contador nos informa inmediatamente de un

dato puramente espacial del que inferimos conclusiones de diversa índole. La medición se basa en la inmutabilidad de la unidad empleada. La unidad de longitud es, en definitiva, el fundamento de toda medición. La correspondiente dimensión se considera invariable.

El tradicional planteamiento epistemológico de la física, la química y la matemática ha experimentado una convulsión revolucionaria durante las últimas décadas. Nos hallamos en vísperas de innovaciones cuyo alcance resulta difícil prever. Es muy posible que las próximas generaciones de investigadores hayan de enfrentarse en dichas disciplinas con problemas similares a los que se plantean a la praxeología. Tal vez se vean obligados a repudiar la suposición de que en el universo hay cosas invariables que pueden servir de unidades de medida. Pero aunque así fuera, no por ello dejará de valer la medición de los fenómenos en el campo de la física macroscópica o molar. Por lo que a la física microscópica atañe, para medir se recurre igualmente a escalas graduadas, micrómetros, espectrógrafos y, en definitiva, a los poco precisos sentidos humanos del propio observador o experimentador, el cual es invariablemente de condición molar[7]. No puede nunca la medición salirse de la geometría euclidiana ni servirse de invariables patrones o módulos.

Existen unidades monetarias y también existen unidades que físicamente permiten medir los diversos bienes económicos y la mayor parte —aunque no todos— de los servicios que pueden ser objeto de compraventa. Pero las relaciones de intercambio entre el dinero y las restantes mercancías que nos interesan se hallan en permanente mutación. Nada hay en ellas que sea constante. Se resisten a toda medición por no constituir «datos» en el sentido en que

la física emplea el vocablo cuando proclama, por ejemplo, el peso de una cierta cantidad de cobre. Son en realidad hechos históricos que reflejan simplemente lo sucedido en cierta ocasión y momento bajo determinadas circunstancias. Puede volver a registrarse un determinado tipo de intercambio, pero no hay certidumbre alguna de que así suceda. Aun cuando efectivamente reaparezca, no es posible asegurar si fue fruto de las circunstancias que ayer lo provocaron y que han vuelto a presentarse, o si es el resultado de una nueva y totalmente distinta constelación de fuerzas. Las cifras que se manejan en el cálculo económico no se refieren a medición alguna, sino a los tipos de intercambio que el interesado —basándose en la comprensión histórica— supone registrará o no el futuro mercado. Esos precios futuros, los únicos que interesan al hombre cuando actúa, constituyen el fundamento en que se basa toda acción humana.

No se pretende examinar ahora el problema referente a la posibilidad de construir una «ciencia económica cuantitativa»; de momento, tan sólo interesa contemplar los procesos mentales del hombre cuando, para ordenar su conducta, toma en cuenta consideraciones de orden cuantitativo. Por cuanto la acción pretende invariablemente crear situaciones futuras, el cálculo económico también mira siempre hacia el futuro. Si a veces se interesa por las circunstancias y los precios pasados, es sólo para orientar mejor la acción que apunta al futuro.

Mediante el cálculo económico, lo que el hombre pretende es ponderar los efectos provocados por la acción, contrastando costes y rendimientos. A través del cálculo económico, o bien se efectúa una estimación del resultado de la futura actuación, o bien se cifran las consecuencias de la

acción ya practicada. No es sólo un interés didáctico el que tiene este último cálculo. Mediante el mismo cabe, en efecto, determinar qué proporción de los bienes producidos puede ser consumida sin perjudicar la futura capacidad de producción. Con esas miras precisamente se formularon los conceptos fundamentales del cálculo económico; es decir, los conceptos de capital y renta, de pérdida y ganancia, de consumo y ahorro, de costes y rendimientos. La utilización práctica de esos conceptos y de las ideas que de ellos se derivan sólo es posible en el marco del mercado, donde contra un medio de intercambio generalmente aceptado, el dinero, se pueden contratar bienes y servicios económicos de toda condición. Resultarían puramente académicas y carentes de interés para el hombre que actúa en un mundo en el que la estructura de la acción fuera diferente.

CAPÍTULO XII

EL ÁMBITO DEL CÁLCULO ECONÓMICO

1. EL CARÁCTER DE LAS EXPRESIONES MONETARIAS

El cálculo económico puede referirse a todo cuanto se cambia por dinero.

Los precios de bienes y servicios son datos históricos que reflejan hechos pasados o bien anticipaciones de posibles eventos futuros. En el primer caso, los precios nos informan de que, en cierto momento, se realizaron uno o más actos de trueque interpersonal al tipo de cambio en cuestión. Pero no nos proporcionan ninguna ilustración directa acerca de los precios futuros. En la práctica, con frecuencia se puede presumir que las circunstancias mercantiles que ayer provocaron la aparición de determinados precios permanecerán durante un cierto periodo, siendo por tanto improbable que las tasas de intercambio monetario registren una brusca oscilación. Tales expectativas son racionales

cuando los precios son consecuencia de la interacción de mucha gente dispuesta a comprar y a vender por considerar interesantes los precios y cuando la situación del mercado no está influida por condiciones que se consideran accidentales, extraordinarias y probablemente irrepetibles. Sin embargo, lo que por medio del cálculo económico fundamentalmente se pretende no es ponderar situaciones y precios de mercado de escasa o ninguna variabilidad, sino abordar el cambio y la mutación. El hombre que actúa desea acomodarse a mutaciones que prevé que van a producirse sin su intervención, o bien provocar cambios por sí mismo. Los precios del pasado son para él meros puntos de partida en su intento de anticipar los precios futuros.

Quienes cultivan la historia o la estadística se fijan únicamente en los precios del pasado. El hombre que actúa centra su interés en los precios del futuro, un futuro que puede contraerse a la hora, al día o al mes que inmediatamente va a seguir. Los precios del pasado son sólo signos indicadores que el sujeto contempla para prever mejor los del futuro. Le interesan los precios que luego han de registrarse para prever el resultado de sus proyectadas actuaciones, así como para cifrar la pérdida o la ganancia derivada de pasadas transacciones.

Los balances y las cuentas de pérdidas y ganancias reflejan el resultado de actuaciones otrora practicadas a través de la diferencia dineraria que exista entre el activo neto (activo total menos pasivo total) del primero y del último día del ejercicio, es decir, el saldo resultante, una vez deducidos los costes de los rendimientos por todos conceptos. Pero en dichos estados es forzoso traducir las partidas del activo y del pasivo, salvo la de caja, a su equivalente monetario. Las

rúbricas en cuestión deberían ser cifradas con arreglo a los precios que se suponga hayan de registrar en el próximo futuro los bienes de referencia o, sobre todo, tratándose de instrumentos de producción, a tenor de los precios a que previsiblemente será posible vender las mercancías producidas por su medio. Sin embargo, los usos mercantiles, las disposiciones legales y las normas fiscales han hecho que los métodos actuariales no se conformen plenamente con esos correctos principios tendentes a lograr la máxima correspondencia posible entre las cifras contabilizadas y la realidad. Son otros los objetivos que se pretende alcanzar, razón por la cual se desprecia hasta cierto punto la exactitud de los balances y cuentas de resultados. En efecto, la legislación mercantil aspira a que la contabilidad sirva de protección a los acreedores; tiende, consecuentemente, a valorar los activos por debajo de su verdadero importe, para reducir tanto los beneficios líquidos como el montante del activo neto, creando unos márgenes de seguridad que impidan al comerciante retirar de la empresa, a título de beneficio, sumas excesivas, vedando a aquellas firmas que puedan hallarse en difícil situación proseguir operaciones posiblemente malbaratadoras de fondos ya comprometidos con terceros. Las leyes fiscales, a la inversa, propenden a calificar de beneficios sumas que en buena técnica no merecerían tal consideración; procuran con ello incrementar las cargas tributarias sin elevar oficialmente los tipos contributivos. Conviene, por tanto, no confundir el cálculo económico que el empresario practica al planear futuras operaciones con ese reflejo escriturario de las transacciones mercantiles mediante el cual lo que se busca, en realidad, son objetivos habilidosamente solapados. Una cosa es el cálculo

económico y otra distinta la determinación de las cargas fiscales. Si la ley, al gravar, por ejemplo, la servidumbre doméstica del contribuyente, establece que un criado ha de computarse como dos doncellas, nadie pretenderá dar a tal asimilación otro significado que no sea el puramente fiscal. En este mismo sentido las disposiciones que gravan las transmisiones *mortis causa* establecen que los títulos mobiliarios habrán de valorarse según la cotización bursátil de los mismos en la fecha de la defunción del causante. Tales normas no hacen más que formular un sistema específico para liquidar el impuesto correspondiente.

En una contabilidad bien llevada es plena la exactitud aritmética de las cifras manejadas. Sorprende el detalle de los correspondientes estados, lo cual, unido a la comprobada ausencia de todo error material, hace presumir la absoluta veracidad de los datos consignados. Pero lo cierto es que las partidas fundamentales de los balances no son más que previsiones especulativas de realidades que se supone registrará mañana el mercado. Es un grave error equiparar los asientos de una rúbrica contable a las cifras de un estudio técnico, como, por ejemplo, las consignadas en el proyecto de una máquina. El ingeniero —por lo que se refiere al aspecto puramente técnico de su función— utiliza expresiones numéricas deducidas siguiendo los métodos de las ciencias experimentales. El hombre de negocios, al contrario, no tiene más remedio que manejar sumas cuya cuantía dependerá de la conducta futura de la gente, cifras que sólo mediante la comprensión puede llegar a establecer. El problema capital de balances y cuentas de pérdidas y ganancias es el referente al modo de valorar aquellas rúbricas del activo y del pasivo que no son típicas de numerario. De ahí que dichos estados hayan

siempre de considerarse hasta cierto punto provisionales. Reflejan, con la exactitud posible, cierta realidad económica en determinado instante, arbitrariamente elegido, mientras el devenir de la acción y la vida prosigue. Se puede inmovilizar en un balance la situación de determinado negocio; ahora bien, no es posible hacer lo mismo con el total sistema de producción social, en permanente cambio y evolución. Es más: ni siquiera las cuentas de numerario, ya sean de activo o pasivo, están exentas de esa indeterminación típica de toda rúbrica contable, pues el valor de las mismas depende, igual que el de todas las demás cuentas, de las futuras circunstancias del mercado. La engañosa exactitud aritmética de las cifras y los asientos contables no debe hacernos olvidar el carácter incierto y especulativo de los datos y de los cálculos que se hacen con ellos.

Ahora bien, estos hechos no deben impedirnos comprender la eficacia del cálculo económico. El cálculo económico es tan eficiente como puede serlo. Ninguna reforma puede añadir nada a su eficacia. Ofrece al hombre que actúa todos los servicios que éste puede obtener de la computación numérica. No nos permite conocer con certeza las condiciones futuras ni elimina de la acción su carácter especulativo. Pero esto será un fallo sólo para quienes no quieran comprender que la vida nunca será rígida ni estática o para quienes olviden que nuestro mundo se halla en permanente devenir y que el hombre jamás llegará a conocer lo que el futuro le reserva.

El cálculo económico no sirve para informarnos acerca de condiciones futuras. Pero con su ayuda puede el hombre orientarse para actuar del modo que mejor le permitirá atender aquellas necesidades que el interesado supone

aparecerán en el futuro. Para ello, el hombre que actúa precisa de un método de cálculo y el cálculo presupone la posibilidad de manejar un común denominador aplicable a todas las magnitudes. Ese común denominador del cálculo económicos es el dinero.

2. Los límites del cálculo económico

Queda excluido del cálculo económico todo aquello que no se puede comprar ni vender por dinero.

Hay cosas que no se venden y para adquirirlas hay que afrontar sacrificios muy distintos del coste del dinero. Quien desee empeñarse en una gran hazaña debe emplear muchos medios, algunos de los cuales puede adquirir por dinero. Pero los principales factores para la realización de tales empresas no se pueden comprar. El honor, la virtud, la gloria, así como el vigor físico, la salud y la vida misma desempeñan en la acción un papel al mismo tiempo de medio y de fines, pero exceden el ámbito del cálculo económico.

Hay cosas que no se pueden valorar en dinero; existen otras que sólo en parte pueden cifrarse en términos monetarios. Al valorar un edificio antiguo, algunos prescinden de sus condiciones artísticas o de su interés histórico si tales circunstancias no son fuente de ingresos dinerarios o materiales. Todo aquello que sólo interesa a un determinado individuo y que en modo alguno induce a los demás a afrontar sacrificios económicos para conseguirlo queda por

fuerza excluido del ámbito del cálculo económico.

Sin embargo, estas consideraciones en modo alguno prejuzgan la utilidad del cálculo económico. Las cosas que caen fuera de su dominio o bien son fines o bienes del primer orden. El cálculo de nada sirve para apreciar su valor e interés. Le basta al sujeto comparar dichos bienes con los costes que su consecución exige para decidir si, en definitiva, le interesan o no. Un Ayuntamiento, por ejemplo, se ve en el caso de optar entre dos proyectos de traída de aguas; supongamos que el primero exige derribar cierto edificio histórico, mientras que el segundo, de mayor coste, permite evitar dicha destrucción. Pues bien, aun cuando no es posible valorar en cifras monetarias los sentimientos que abogan por la conservación del monumento, los ediles sabrán seguramente resolver el dilema. Los valores que no pueden ser objeto de ponderación dineraria asumen por ello mismo una peculiar presentación que incluso facilita las decisiones a tomar. Carece de fundamento lamentar que los bienes que no pueden comprarse ni venderse en el mercado estén al margen del cálculo económico, pues no por ello quedan afectados los valores morales y estéticos.

El dinero, los precios monetarios, las transacciones mercantiles, así como el cálculo económico basado en tales conceptos, son hoy objeto preferente de la crítica. Locuaces sermoneadores acusan al mundo occidental de ser una civilización de traficantes y mercaderes. El fariseísmo se alía con la vanidad y el resentimiento para atacar esa denostada «filosofía del dólar» que se supone es típica de nuestra época. Neuróticos reformadores, escritores tendenciosos y ambiciosos demagogos despotrican contra la «racionalidad» y se complacen en predicar el evangelio de lo «irracional». Para

estos charlatanes, el dinero y el cálculo son fuente de los más graves males. Sin embargo, el hecho de que el hombre haya desarrollado un método que le permite ordenar sus actuaciones y conseguir así los fines que más desea y eliminar el malestar de la humanidad del modo mejor y más económico a nadie le impide adaptar su conducta a los principios que considere más convincentes. Ese «materialismo» de administradores y bolsistas en modo alguno impide a quien así lo desee vivir a lo Tomás Kempis o sacrificarse en el altar de las causas más sublimes. El que las masas prefieran las novelas policíacas a la poesía —lo cual hace que aquéllas sean económicamente más rentables que ésta— nada tiene que ver ni con el dinero ni con la contabilidad monetaria. Si hay forajidos, ladrones, asesinos, prostitutas y jueces y funcionarios venales no es porque exista el dinero. No es correcto decir que la honradez «no paga». La honradez «paga» a quien subjetivamente valora en más atenerse a ciertos principios que las ventajas que tal vez pudiera derivar de no seguir dichas normas.

Hay un segundo grupo de críticos cuyos componentes no advierten que el cálculo económico es un método que únicamente pueden emplear quienes viven bajo un orden social basado en la división del trabajo y en la propiedad privada de los medios de producción. Sólo esos privilegiados pueden beneficiarse del sistema. Éste permite calcular el beneficio o provecho del particular, pero nunca se puede calcular con él el «bienestar social». Ello implica que para el cálculo los precios del mercado son hechos irreductibles. De nada tampoco sirve el cálculo económico cuando los planes contemplados no se ajustan a la demanda libremente expresada por los consumidores, sino a las arbitrarias

valoraciones de un ente dictatorial, rector único de la economía nacional o mundial. Menos aún puede servirse del cálculo quien pretenda enjuiciar las diversas actuaciones con arreglo al totalmente imaginario «valor social» de las mismas, es decir, desde el punto de vista de la «sociedad en su conjunto», y denigre el libre proceder de la gente comparándolo con el que prevalecería bajo un imaginario sistema socialista en el que la voluntad del propio crítico sería la ley suprema. El cálculo económico en términos de precios monetarios es el que practican los empresarios que producen para los consumidores de una sociedad de mercado. No sirve para otros cometidos.

Quien desee servirse del cálculo económico debe evitar juzgar la realidad a la manera de una mente despótica. Por eso pueden utilizar los precios para el cálculo los empresarios, los inversores, los propietarios y los asalariados cuando operan bajo el sistema capitalista. Fuera de él no sirve en absoluto. Es ridículo pretender valorar en términos monetarios mercaderías que no son objeto de contratación, así como creer que se puede calcular a base de cifras puramente arbitrarias, sin relación alguna con la realidad mercantil. Las normas legales pueden fijar cuánto ha de pagar a título de indemnización quien causó una muerte. Pero ello, indudablemente, no significa que ése sea el precio de la vida humana. Donde existe la esclavitud hay precios de mercado que rigen la compra y venta de esclavos. Sin embargo, abolida la esclavitud, tanto el hombre como la vida y la salud son *res extra commercium*. En una sociedad de hombres libres la vida y la salud no son medios sino fines. Tales bienes, cuando se trata de calcular medios, evidentemente no pueden entrar en el cómputo.

Se puede reflejar en cifras monetarias los ingresos o la fortuna de un cierto número de personas. Ahora bien, carece de sentido pretender calcular la renta nacional o la riqueza de un país. En cuanto nuestras especulaciones se apartan de las categorías mentales que maneja el individuo al actuar dentro de una economía de mercado, hemos de renunciar al método del cálculo monetario. Pretender cifrar monetariamente la riqueza de una nación o la de toda la humanidad resulta tan pueril como el querer resolver los enigmas del universo divagando sobre las dimensiones de la pirámide de Cheops. Cuando el cálculo mercantil valora, por ejemplo, una partida de patatas en cien dólares, ello significa que por dicha suma es posible comprarlas o venderlas. En el mismo sentido, si valoramos una empresa en un millón de dólares, es porque suponemos que podría hallarse un comprador por ese precio. Pero ¿qué significación podrían tener las diferentes rúbricas de un imaginario balance que comprendiera a toda una nación? ¿Qué trascendencia tendría el saldo final resultante? ¿Qué realidades deberían ser incluidas y cuáles omitidas en dicho balance? ¿Procedería valorar el clima del país o las habilidades y conocimientos de los indígenas? El empresario puede transformar sus propiedades en dinero, pero la nación no.

Las equivalencias monetarias que la acción y el cálculo económico manejan son, en definitiva, precios dinerarios, es decir, relaciones de intercambio entre el dinero, de un lado, y determinados bienes y servicios, de otro. No es que los precios se midan en unidades monetarias, sino que consisten precisamente en una cierta cantidad de dinero. Los precios son siempre o precios que ayer se registraron o precios que se supone aparecerán efectivamente mañana. Por eso el precio

es invariablemente un hecho histórico pasado o futuro. Nada hay en los precios que permita asimilarlos a las mediciones que se hacen de los fenómenos físicos y químicos.

3. La variabilidad de los precios

Los tipos de intercambio fluctúan de continuo, ya que las circunstancias que los originan también se hallan en perpetua mutación. El valor que el individuo atribuye tanto al dinero como a los diversos bienes y servicios es fruto de una momentánea elección. Cada futuro instante puede originar nuevas circunstancias y provocar distintas consideraciones y valoraciones. No es la movilidad de los precios lo que debería llamarnos la atención; lo que debería sorprendernos es que no oscilen en mayor medida.

La experiencia cotidiana nos muestra la continua fluctuación de los precios. Podría esperarse que la gente tuviera en cuenta este hecho. Sin embargo, las ideas populares sobre la producción y el consumo, las operaciones mercantiles y los precios se hallan más o menos contaminadas por una vaga y contradictoria noción de la rigidez de los precios. Se tiende a creer que el mantenimiento de la estructura de precios ayer vigente es normal y conveniente y a condenar toda variación en los tipos de intercambio como si se tratara de una violación de las normas de la naturaleza y la justicia.

Sería un error pensar que estas creencias populares son el

precipitado de opiniones vigentes en épocas pasadas en que las condiciones de la producción y el intercambio habrían sido más estables. Es discutible que los precios variaran antiguamente menos que ahora. Por el contrario, parece más lógico afirmar que la integración de múltiples mercados locales en otros de ámbito nacional, la extensión al área mundial de las transacciones mercantiles y el haberse organizado el comercio de tal suerte que pudiera proporcionar un continuo suministro de artículos de consumo más bien habrá tendido a minimizar la frecuencia e importancia de las oscilaciones de los precios. En los tiempos precapitalistas los métodos técnicos de producción eran más rígidos e invariables, si bien era mucho más irregular el abastecimiento de los diversos mercados locales y eran grandes las dificultades para adaptar rápidamente la oferta a las variaciones de la demanda. Pero, aun cuando fuera cierta esa supuesta estabilidad de los precios en épocas pasadas, ello para nada podría enmascarar la comprensión de la realidad actual. Las nociones populares sobre el dinero y los precios no derivan de ideas formadas en el pasado. Sería erróneo interpretarlas como atávicas reminiscencias. En la actualidad, todo el mundo se enfrenta a diario con los numerosos problemas de las continuas compraventas, de tal suerte que bien podemos pensar que las ideas de la gente sobre estas materias no son simplemente un reflejo de conceptos tradicionales.

Es fácil comprender por qué quienes observan que sus intereses a corto plazo se ven perjudicados por un cambio de precios se quejen de esos cambios, proclamen que los precios anteriores eran no sólo más justos sino también más normales, y no duden en asegurar que la estabilidad de los

precios es conforme a las supremas leyes de la naturaleza y la moral. Pero conviene tener presente que toda variación de los precios, al tiempo que perjudica a unos, favorece a otros. Naturalmente, no opinarán éstos lo mismo que aquéllos acerca de la supuesta condición equitativa y natural de la rigidez de los precios.

Ni la existencia de atávicas reminiscencias ni la concurrencia de los egoístas intereses de ciertos grupos sirven para explicar la popularidad de la idea de la estabilidad de los precios. Sus raíces deben hallarse en el hecho de que las ideas referentes a las relaciones sociales se han construido de acuerdo con los modelos de las ciencias naturales. Los economistas y sociólogos que conciben las ciencias sociales según el modelo de la física o de la fisiología caen en los mismos errores que la mentalidad popular cometió mucho antes.

Incluso a los economistas clásicos les faltó perspicacia para vencer plenamente estas falacias. Creían que el valor es un hecho objetivo; en su opinión era un fenómeno más del mundo externo, una condición inherente a las cosas, que, por lo tanto, podía ser ponderado y medido. No lograron comprender el carácter puramente humano y personal de los juicios de valor. Según nuestras noticias, fue Samuel Bailey el primero que se percató de la íntima esencia de todo acto que suponga preferir una cosa a otra[1]. Sin embargo, su ensayo, al igual que los escritos de otros precursores de la teoría subjetiva del valor, no fue tomado por nadie en consideración.

Refutar el error relativo a la mensurabilidad en el campo de la acción es algo que no sólo interesa a la economía. También es importante para la política económica. Las desastrosas

medidas de política económica que hoy prevalecen se deben en gran parte a la lamentable confusión producida por la idea de que hay algo fijo, y por consiguiente medible, en las relaciones interhumanas.

4. La estabilización

Fruto de tales errores es la idea de estabilización.

Los daños provocados por la intervención estatal en los asuntos monetarios y los desastrosos efectos causados por las actuaciones que pretenden reducir el tipo de interés e incrementar la actividad mercantil mediante la expansión crediticia hicieron que la gente ansiara la «estabilización». Podemos comprender su aparición y el atractivo que ejerce sobre las masas si paramos mientes en la serie de arbitrismos padecidos por la moneda y el crédito durante los últimos ciento cincuenta años; podemos incluso disculpar las equivocaciones que encierra. Pero, por benévolos que queramos ser, no podemos disimular la gravedad del error.

La estabilidad a que aspiran los programas de estabilización es un concepto vano y contradictorio. El deseo de actuar, es decir, el afán por mejorar nuestras condiciones de vida, es consustancial a la naturaleza humana. El propio individuo cambia y varía continuamente y con él cambian sus valoraciones, deseos y actuaciones. En el mundo de la acción nada es permanente, a no ser, precisamente, el cambio. En ese continuo fluctuar, sólo las eternas categorías apriorísticas de

la acción permanecen inconmovibles. Carece de sentido pretender desgajar de la inestabilidad típica del hombre y de su conducta el preferir y el actuar, como si en el universo existieran valores eternos independientes de los juicios humanos de valor y a cuya luz pudiera enjuiciarse la acción real[2].

Todas las fórmulas propuestas para medir los cambios en el poder adquisitivo de la unidad monetaria descansan, más o menos, en la ilusoria imagen de un ser eterno e inmutable que fija, mediante la aplicación de un patrón igualmente inmutable, la cantidad de satisfacción que una unidad monetaria puede proporcionar. Flaco apoyo recibe tan inadmisible idea cuando se argumenta que lo que se pretende es ponderar sólo la variación del poder adquisitivo de la moneda, ya que la esencia de la estabilidad radica precisamente en *este* concepto de poder adquisitivo. El profano, confundido por el modelo de conocimiento propio de la física, en un principio suponía que el dinero servía para medir los precios. Creía que las variaciones en los tipos de intercambios se registraban sólo en la diferente valoración de los diversos bienes y servicios entre sí, permaneciendo fijo el tipo existente entre el dinero, de un lado, y la «totalidad» de los bienes y servicios, de otro. Después, la gente volvió la idea del revés. Se negó la constancia del valor de la moneda y se proclamó la inmutabilidad valorativa de la «totalidad» de las cosas que podían ser objeto de compraventa. Se ingeniaron diferentes conjuntos de productos que se contrastaban con la unidad monetaria. Había tal deseo de encontrar índices para medir el poder adquisitivo, que todo escrúpulo al respecto desapareció. No se quiso parar mientes en la escasa precisión de las estadísticas de precios ni en la imposibilidad —por su

heterogeneidad— de comparar muchos de éstos entre sí, ni en el carácter arbitrario de los sistemas seguidos para la determinación de cifras medias.

El eminente economista Irving Fisher, máximo impulsor en América del movimiento en pro de la estabilización, contrasta el dólar con la cesta en que el ama de casa reúne los diversos productos que compra en el mercado para mantener a la familia. El poder adquisitivo del dólar variaría en proporción inversa a la suma dineraria precisa para comprar el contenido en cuestión. De acuerdo con estas ideas, la política de estabilización aspira a que no varíe ese gasto monetario[3]. Este planteamiento sería admisible sólo si tanto el ama de casa como su imaginaria cesta fueran constantes; si esta última hubiera siempre de contener los mismos productos e idéntica cantidad de cada uno de ellos; y si fuera inmutable la utilidad que dicho conjunto de bienes tuviera para la familia en cuestión. Lo malo es que en nuestro mundo real no se cumple ninguna de estas condiciones.

Ante todo, conviene advertir que las calidades de los bienes producidos y consumidos varían continuamente. Es un grave error suponer que todo el trigo que se produce es idéntico; y nada digamos de las diversas clases de zapatos, sombreros y demás objetos manufacturados. Las grandes diferencias de precios que, en cierto momento, registran las distintas variedades de un mismo producto, variedades que ni el lenguaje ordinario ni las estadísticas reflejan, demuestran claramente este hecho. Suele decirse que un guisante es idéntico a otro guisante; y, sin embargo, tanto compradores como vendedores distinguen múltiples calidades y especies de guisantes. Resulta totalmente vano comparar precios pagados en plazas distintas o en fechas diferentes por productos que,

desde el punto de vista de la técnica o la estadística, se agrupan bajo una misma denominación, si no consta taxativamente que la calidad de los mismos —con la única excepción de su diferente ubicación— es realmente idéntica. Por calidad entendemos todas aquellas propiedades del bien de referencia que los efectivos o potenciales compradores toman en consideración al actuar. El solo hecho de que hay calidades diversas en todos los bienes y servicios del orden primero echa por tierra uno de los presupuestos fundamentales del método estadístico basado en números índices. Es irrelevante que un limitado número de mercancías de los órdenes más elevados —especialmente metales y productos químicos que pueden describirse mediante fórmulas— puedan ser objeto de precisa especificación de sus cualidades características. Porque toda medición del poder adquisitivo forzosamente habrá de tomar en consideración los precios de los bienes y servicios del orden primero; y no sólo el precio de unos cuantos, sino de *todos* ellos. Pretender evitar el escollo acudiendo a los precios de los bienes de producción resulta igualmente estéril, ya que el cálculo quedaría forzosamente falseado al computar varias veces las diversas fases de producción de un mismo artículo de consumo. Limitar el estudio a un cierto grupo de bienes seleccionados es a todas luces arbitrario y además vicioso.

Pero aun dejando de lado todos estos insalvables obstáculos, resulta inalcanzable el objetivo ambicionado. Porque no es que únicamente cambie la calidad técnica de los diversos productos, ni que de continuo aparezcan cosas nuevas, al tiempo que otras dejan de producirse; lo importante es que también varían las valoraciones personales, lo cual provoca cambios en la demanda y en la producción.

Los presupuestos en que se basa esta doctrina de la medición sólo se darían en un mundo poblado por hombres cuyas necesidades y estimaciones fueran inmutables. Sólo si la gente valorara las cosas siempre del mismo modo, sería admisible suponer que las oscilaciones de los precios reflejan efectivos cambios en el poder adquisitivo del dinero.

Puesto que no es posible conocer la cantidad total de dinero invertido durante un cierto lapso de tiempo en bienes de consumo, los cómputos estadísticos han de apoyarse en los precios pagados por los distintos bienes. Ahora bien, este hecho suscita otros dos problemas imposibles de solucionar de un modo apodíctico. En primer lugar, resulta obligado asignar a cada cosa distinto coeficiente de importancia, ya que sería inadmisible operar con precios de bienes diversos sin ponderar su peso respectivo en la economía familiar. Pero esta ordenación siempre será arbitraria. En segundo término, es imperativo promediar los datos una vez recogidos y clasificados. Pero hay muchas formas de promediar; existe la media aritmética y también la geométrica y la armónica e, igualmente, el cuasi promedio denominado mediana. Cada uno de estos sistemas brinda diferentes soluciones. No existe razón alguna para preferir uno, considerándolo como el único procedente en buena lógica. La elección que se haga, una vez más, resultará siempre caprichosa.

Lo cierto es que si las circunstancias humanas fueran inmutables; si la gente no hiciera más que repetir iguales actuaciones, por ser su malestar siempre el mismo e idénticas las formas de remediarlo; o si fuera posible admitir que todo cambio acaecido en ciertos individuos o grupos, por lo que respecta a las anteriores cuestiones, viniera a ser compensado por la contrapuesta mutación en otros individuos o grupos,

de tal suerte que la total demanda y oferta no resultara afectada, ello supondría que nuestro mundo goza de plena estabilidad. Ahora bien, en tal supuesto no se puede pensar en posible variabilidad de la capacidad adquisitiva del dinero. Como más adelante se demostrará, los cambios en el poder adquisitivo del dinero han de afectar, por fuerza, en diferente grado y momento, a todos los precios de los diversos bienes y servicios; siendo ello así, dichos cambios han de provocar mutaciones en la demanda y en la oferta, en la producción y en el consumo[4]. Por tanto, resulta inadmisible la idea implícita al hablar del *nivel de precios* según la cual, permaneciendo inmodificadas las restantes circunstancias, pueden estos últimos subir o bajar de modo uniforme. Porque las demás circunstancias, si varía la capacidad adquisitiva del dinero, jamás permanecen idénticas.

En el terreno praxeológico y económico, como tantas veces se ha dicho, carece de sentido toda idea de medición. En una hipotética situación plenamente rígida no existen cambios que puedan ser objeto de medida. En nuestro siempre cambiante mundo, por el contrario, no hay ningún punto fijo, ninguna dimensión o relación en que pueda basarse la medición. El poder adquisitivo de la unidad monetaria nunca varía de modo uniforme con respecto a todas aquellas cosas que pueden ser objeto de compraventa. Las ideas de estabilidad y estabilización carecen de sentido si no es relacionándolas con una situación estática. Pero ni siquiera mentalmente es posible llegar a contemplar las últimas consecuencias lógicas de tal inmovilismo, que, menos aún, puede ser llevado a la práctica[5]. Donde hay acción hay mutación. La acción es perenne causa de cambio.

Es ridícula la pretenciosa solemnidad con que los

funcionarios de las oficinas de estadística pretenden cifrar los índices expresivos del poder adquisitivo del dinero y la variación del coste de la vida. En el mejor de los casos, esos numerosos índices no son más que un torpe e impreciso reflejo de cambios que ya acontecieron. Cuando las variaciones de la relación entre la oferta y la demanda de dinero son pequeñas, nada nos dicen. Por el contrario, cuando hay inflación, cuando los precios registran profundos cambios, esos índices no nos proporcionan más que una tosca caricatura de hechos bien conocidos y constatados a diario por todo el mundo. Cualquier ama de casa sabe más de las variaciones experimentadas por los precios que le afectan que todos los promedios estadísticos. De poco le sirven a ella unos cálculos que nada le dicen ni de la calidad del bien ni de la cantidad del mismo que, al precio de la estadística, es posible adquirir. Cuando, para su personal información, procede a «medir» los cambios del mercado, fiándose sólo del precio de dos o tres mercancías, no está siendo ni menos «científica» ni más arbitraria que los engreídos matemáticos en la elección de sus métodos para manipular los datos del mercado.

En la práctica nadie se deja engañar por los números índices. Nadie se atiene a la ficción de suponer que implican auténticas mediciones. Cuando se trata de cantidades que efectivamente pueden ser objeto de medida, no hay dudas ni desacuerdos en torno a las cifras resultantes. Realizadas las oportunas operaciones, tales asuntos quedan definitivamente zanjados. Nadie discute los datos referentes a la temperatura, la humedad, la presión atmosférica y demás cálculos meteorológicos. En cambio, sólo damos por bueno un número índice cuando esperamos una ventaja personal de su aceptación por la opinión pública. El establecimiento de

números índices no zanja las disputas; tan sólo las traslada a un campo en el que los conflictos de opiniones antagónicas y de intereses son irreconciliables.

La acción humana provoca cambios. En la medida en que hay acción humana no hay estabilidad sino continua alteración. La historia no es más que una secuencia de variaciones. No puede el hombre detener el curso histórico creando un mundo totalmente estable, donde la propia historia resultaría inadmisible. Es consustancial a la naturaleza humana pretender mejorar las propias condiciones de vida, concebir al efecto ideas nuevas y el ordenar la acción a tenor de las mismas.

Los precios del mercado son hechos históricos, resultado de una constelación de circunstancias registradas en un cierto momento del irreversible proceso histórico. En la esfera praxeológica, el concepto de medición carece totalmente de sentido. Pero en una imaginaria —y desde luego irrealizable — situación plenamente rígida y estable no hay cambio alguno que pueda ser objeto de medida; en el mundo real, de incesante cambio, no hay puntos, objetos, cualidades o relaciones fijas que permitan medir las variaciones acontecidas.

5. La raíz de la idea de estabilización

El cálculo económico no exige la estabilidad monetaria en el sentido en que emplean el término los defensores del

movimiento de estabilización. El hecho de que la rigidez en el poder adquisitivo de la unidad monetaria sea impensable e irrealizable no invalida los métodos del cálculo económico. El funcionamiento del cálculo económico sólo precisa de un sistema monetario inmune a la interferencia estatal. Cuando las autoridades incrementan la cantidad de dinero circulante, ya sea con miras a ampliar la capacidad adquisitiva del gobierno, ya sea buscando una (temporal) rebaja del tipo de interés, desarticulan todas las relaciones monetarias y perturban gravemente el cálculo económico. El primer objetivo que una sana política monetaria debe perseguir es no sólo impedir que el gobernante provoque por sí mismo inflación, sino también evitar que induzca la expansión crediticia de la banca privada. Pero este programa es muy distinto de las confusas y contradictorias medidas encaminadas a estabilizar el poder adquisitivo del dinero.

La buena marcha del cálculo económico sólo exige evitar que se produzcan graves y bruscas variaciones en la cantidad de dinero. El patrón oro —y hasta la mitad del siglo XIX también el patrón plata— cumplió satisfactoriamente las condiciones requeridas para el cálculo económico. Variaba tan escasamente la relación entre las existencias y la demanda de dichos metales y, por consiguiente, era tan lenta la modificación de su poder adquisitivo, que los empresarios podían despreciar en sus cálculos tales mutaciones sin temor a equivocarse gravemente. En el terreno del cálculo económico no es posible una precisión absoluta, aun excluyendo aquellos errores emanados de no tomar debidamente en consideración la mutación de las circunstancias monetarias[6]. El empresario se ve siempre obligado a manejar en sus planes datos referentes al incierto

futuro; maneja precios y costes de producción futuros. La contabilidad y teneduría de libros, cuando pretenden reflejar los resultados de pasadas actuaciones, tropiezan con los mismos problemas, al valorar instalaciones, existencias y créditos contra terceros. Pese a tales incertidumbres, el cálculo económico alcanza su preciso objetivo, ya que aquella incertidumbre no es fruto de imperfección del sistema, sino secuela obligada del actuar, que siempre ha de abordar un futuro incierto.

La idea de estabilizar el poder adquisitivo del dinero no brotó del deseo de proporcionar mayor exactitud al cálculo económico. Surgió del anhelo de crear una esfera inmune al incesante fluir de las cosas humanas, un mundo ajeno al continuo devenir histórico. Las rentas destinadas a atender perpetuamente las necesidades de fundaciones religiosas, instituciones de caridad o grupos familiares, durante mucho tiempo, se reflejaron en terrenos o productos agrícolas. Más tarde se establecieron anualidades monetarias. Tanto donantes como beneficiarios suponían que las rentas representadas por una cierta cantidad de metal precioso no podrían ser afectadas por las mutaciones económicas. Pero tales esperanzas resultaron fallidas. Las sucesivas generaciones pudieron comprobar cómo fracasaban los planes más cuidadosamente trazados por los difuntos patronos. Estimuladas por esta experiencia, comenzaron a investigar cómo podría alcanzarse este objetivo. Y de este modo se embarcaron en el intento de medir los cambios en el poder adquisitivo y a eliminar esos cambios.

El asunto cobró particular importancia cuando los gobiernos comenzaron a emitir deuda pública perpetua, cuyo principal nunca habría de ser reembolsado. El estado, esa

nueva deidad de la naciente estatolatría, esa eterna y sobrehumana institución inmune a toda terrenal flaqueza, brindaba al ciudadano la oportunidad de poner su riqueza a salvo de cualquier vicisitud, ofreciéndole ingresos seguros y estables. Se abría así el camino para liberar al individuo de la necesidad de arriesgarse y de adquirir su riqueza y su renta cada día en el mercado capitalista. Quien invirtiera sus fondos en el papel emitido por el gobierno o por las entidades paraestatales quedaría para siempre liberado de las insoslayables leyes del mercado y del yugo de la soberanía de los consumidores. Ya no habría de preocuparse por invertir su dinero precisamente en aquellos cometidos que mejor sirvieran los deseos y las necesidades de las masas. El poseedor de papel del estado estaba plenamente asegurado, a cubierto de los peligros de la competencia mercantil, sancionadora de la ineficacia con pérdidas patrimoniales graves; la imperecedera deidad estatal le había acogido en su regazo, permitiéndole disfrutar tranquilamente de su patrimonio. Las rentas de tales favorecidos no dependían ya de haber sabido atender del mejor modo posible las necesidades de los consumidores; estaban, por el contrario, plenamente garantizadas mediante impuestos recaudados gracias al aparato gubernamental de compulsión y coerción. Se trataba de gentes que, en adelante, no tenían ya por qué servir a sus conciudadanos, sometiéndose a su soberanía; eran más bien asociados del estado, que gobernaba y exigía tributo a las masas. Es cierto que el interés ofrecido por el gobierno resultaba inferior al del mercado; pero este perjuicio estaba ampliamente compensado por la indiscutible solvencia del deudor, cuyos ingresos no dependían de haber sabido servir dócilmente al público; provenían de exacciones fiscales

coactivas.

Pese a los desagradables recuerdos que los primeros empréstitos públicos habían dejado, la gente depositó amplia confianza en las modernas administraciones públicas surgidas hace cien años. No se ponía en duda que las mismas darían fiel cumplimiento a las obligaciones voluntariamente contraídas. Capitalistas y empresarios advertían perfectamente que dentro de una sociedad de mercado no hay forma de conservar la riqueza acumulada más que reconquistándola a diario en ruda competencia con todos, con las empresas ya existentes y con los recién llegados «que surgen de la nada». El empresario viejo y cansado, que no quería seguir arriesgando las riquezas ganadas a pulso en proyectos orientados a servir mejor al consumidor, y también los herederos de ajenas fortunas, indolentes y plenamente conscientes de su incapacidad, preferían invertir sus fondos en papel del estado, buscando protección contra la implacable ley del mercado.

La deuda pública perpetua e irredimible presupone la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda. Podrán ser eternos el estado y su poder coactivo, pero el interés pagado sólo gozará de esa misma condición si se computa con arreglo a un patrón de valor inmutable. De esta forma, el inversor que, buscando la seguridad, rehúye el mercado, la empresarialidad y la inversión en títulos privados, y prefiere los bonos del tesoro, vuelve a enfrentarse con el mismo problema de la variabilidad de todo lo humano. Descubre que en el marco de una sociedad de mercado la riqueza sólo puede conquistarse a través de ese mismo mercado. Su empeño por encontrar una fuente inagotable de riqueza se desvanece.

En nuestro mundo no existen la estabilidad y la seguridad y ningún esfuerzo humano es capaz de producirlas. Dentro de la sociedad de mercado sólo se puede adquirir y conservar la riqueza sirviendo acertadamente a los consumidores. El estado puede imponer cargas tributarias a sus súbditos, así como tomar a préstamo el dinero de éstos. Ahora bien, ni el más despiadado gobernante logra violentar a la larga las leyes que rigen la vida y la acción humana. Si el gobierno dedica las sumas tomadas a préstamo a aquellas inversiones a través de las cuales quedan mejor atendidas las necesidades de los consumidores y, en libre y abierta competencia con los empresarios particulares, triunfa en ese empeño, se encontrará en la misma posición que cualquier otro industrial, es decir, podrá pagar rentas e intereses porque habrá cosechado una diferencia entre costes y rendimientos. Por el contrario, si el estado invierte desacertadamente dichos fondos y esa diferencia no se produce, o bien emplea el dinero en gastos corrientes, el capital disminuirá e incluso desaparecerá totalmente, cegándose aquella única fuente que había de producir las cantidades necesarias para el pago de principal e intereses. En tal supuesto, la exacción fiscal es la única vía a que puede recurrir el gobierno para cumplir sus compromisos crediticios. De este modo el gobierno hace responsables a los ciudadanos del dinero malgastado. Los impuestos que pagan los ciudadanos no reciben ninguna contrapartida en servicios prestados por el aparato gubernamental. El gobierno abona intereses por un capital que se ha consumido y que ya no existe. Sobre el erario recae la pesada carga de torpes actuaciones anteriores.

Cabe justificar la deuda pública a corto plazo en condiciones especiales. Por supuesto, la justificación popular

de los préstamos de guerra carece de fundamento. Las necesidades bélicas habrán de cubrirse mediante la restricción del consumo civil, trabajando más e, incluso, consumiendo una parte del capital existente. La carga bélica recae íntegramente sobre la generación en lucha. A las siguientes les afecta el conflicto tan sólo por cuanto heredaron menos de lo que en otro caso les hubiera correspondido. Financiar la guerra mediante la emisión de deuda pública no debe supone transferir parte de la carga a los hijos o a los nietos de los combatientes[7]. Es simplemente un método de distribución de la carga del conflicto entre los ciudadanos. Porque si el gasto bélico hubiera de ser atendido sólo con impuestos, contribuirían al mismo únicamente quienes dispusieran de fondos líquidos. Los demás no harían las adecuadas aportaciones. Sirviéndose de los préstamos a corto plazo se puede minimizar esta desigualdad, ya que hacen posible una oportuna derrama entre los propietarios de capital fijo.

El crédito público o semipúblico a largo plazo es un elemento extraño y perturbador en la estructura de la sociedad de mercado. Tales fórmulas financieras fueron ingeniadas en el vano intento de olvidar la natural limitación de la acción humana y crear una zona de seguridad eterna que no sería afectada por la típica transitoriedad e inestabilidad de las cosas terrenas. ¡Qué arrogante presunción concertar préstamos perpetuos, estipular contratos para la eternidad y fijar cláusulas que el futuro más remoto haya de respetar! Poco importa que los préstamos públicos se emitan o no formalmente con carácter perpetuo; tácitamente y en la práctica se les considerará tales. En la época de mayor esplendor del liberalismo hubo gobiernos que efectivamente redimieron parte de la deuda pública mediante honrado

reembolso de su principal. Pero lo corriente ha sido siempre ir acumulando nuevas deudas sobre las antiguas. La historia financiera de los últimos cien años refleja un continuo y general incremento de la deuda pública. Nadie cree ya que las administraciones soportarán eternamente la gravosa carga de los intereses. Tarde o temprano, todas esas deudas, de una u otra forma, quedarán impagadas. Una legión de sofisticados escritores se afanan ya por arbitrar justificaciones morales para el día del ajuste final[8].

No puede considerarse imperfección del cálculo económico el que resulte inutilizable cuando se trata de abordar quiméricos planes tendentes a implantar un imposible régimen de absoluta quietud y eterna seguridad inmune a las insoslayables limitaciones de la acción humana. En nuestro mundo ningún valor es eterno, absoluto e inmutable, y por ello es vano buscar un patrón de semejantes valores. No debe estimarse imperfecto el cálculo económico simplemente porque no se ajuste a las arbitrarias ideas de quienes quisieran hallar perennes fuentes de renta independientes de los procesos productivos de los hombres.

Capítulo XIII

EL CÁLCULO MONETARIO AL SERVICIO DE LA ACCIÓN

1. El cálculo monetario como método del pensar

El cálculo monetario es el norte de la acción dentro de un sistema social de división del trabajo. Viene a ser la brújula que guía al hombre cuando éste se lanza a producir. Mediante el cálculo consigue distinguir, entre las múltiples producciones posibles, las remuneradoras de las que no lo son; las que seguramente serán apreciadas por el consumidor soberano de las que lo más probable es que éste rechace. Cada etapa y cada paso de la actuación productiva ha de ponderarse a la luz del cálculo monetario. La previa planificación de la acción se convierte en cálculo comercial de los costes y beneficios esperados. La verificación retrospectiva del resultado de las acciones realizadas se convierte en contabilidad de pérdidas y ganancias.

El sistema de cálculo económico en términos monetarios

está condicionado por la existencia de determinadas instituciones sociales. Sólo es practicable en el marco institucional de la división del trabajo y de la propiedad privada de los medios de producción, es decir, dentro de un orden bajo el cual los bienes y servicios se compran y se venden contra un medio de intercambio comúnmente aceptado, o sea, contra dinero.

El cálculo monetario es un método del que pueden servirse sólo quienes se mueven en el ámbito de una sociedad basada en la propiedad privada de los medios de producción. Es un instrumento destinado a sujetos que actúan, un sistema de computación que permite conocer la riqueza y los ingresos de los particulares, los beneficios o pérdidas de quienes operan por cuenta propia en una sociedad de libre empresa[1]. El resultado del cálculo económico se refiere a actuaciones individuales. Cuando en una estadística se resume el conjunto de esos resultados, la cifra reflejada nos habla de la suma de una serie de acciones autónomas practicadas por una pluralidad de individuos independientes, no del efecto de la acción de un cuerpo colectivo, de un conjunto, de una totalidad. El cálculo económico no sirve en absoluto si las cosas no se consideran desde el punto de vista de los individuos. Es un cálculo de beneficios de los individuos, no de unos imaginarios valores «sociales» o de bienestar «social».

El cálculo monetario es el instrumento básico para planear y actuar en una sociedad de libre empresa, gobernada e impulsada por el mercado y los precios. En ese marco se originó y fue depurado, a medida que se perfeccionaba el funcionamiento del mercado y se ampliaba el número de bienes que podían contratarse a cambio de dinero. Fue el cálculo económico el que confirió a la medida, al número y al

cómputo el papel que desempeñan en nuestra civilización cuantitativa y calculadora. Las medidas de la física y de la química tienen sentido para la acción práctica sólo porque hay cálculo económico. Es el cálculo monetario el que hace que la aritmética sea un instrumento en la lucha por una vida mejor. Sólo él nos capacita para utilizar las conquistas de las experiencias de laboratorio para suprimir del modo más eficaz el malestar y el dolor.

El cálculo monetario alcanza su máxima perfección en la contabilidad de capital; indica al empresario cuál es el importe monetario de los medios de producción de que dispone y le permite confrontar dicha cifra con los resultados que tanto la acción humana como otros factores pueden haber provocado. Tal confrontación proporciona cumplida información acerca de las mutaciones que han registrado los negocios, así como la magnitud de tales cambios; resulta entonces posible apreciar los éxitos y los fracasos, las pérdidas y las ganancias. Con el único fin de denigrar y desprestigiar el sistema de libre empresa, se le califica de régimen capitalista, de capitalismo. Sin embargo, se trata de un término que le cuadra perfectamente, ya que destaca el rasgo más característico del sistema, su principal excelencia, es decir el papel que en él desempeña la noción de capital.

Hay gente a la que repugna el cálculo monetario. No quieren que el aldabonazo crítico de la razón les impida seguir soñando despiertos. La verdad les desasosiega; prefieren fantasear en torno a mundos de ilimitada abundancia; les molesta la existencia de un orden social tan ruin que todo lo computa en dólares y centavos. Califican de noble afán su descontento; porque ellos prefieren lo espiritual, lo bello y lo virtuoso a la grosera bajeza del

materialismo burgués. En realidad, lo cierto es que la facultad razonadora de la mente, que cifra y computa, en modo alguno impide rendir culto a la belleza y a la virtud, a la sabiduría y a la verdad. Lo que no puede medrar en un medio de serena crítica son las románticas ensoñaciones. Lo que más atemoriza a los visionarios es una mente que calcula y pondera fríamente.

Nuestra civilización está inseparablemente ligada al cálculo económico y se hundirá tan pronto como renunciemos a tan inapreciable herramienta intelectual. Razón tenía Goethe cuando aseguraba que la contabilidad por partida doble era «uno de los descubrimientos más ingeniosos de la mente humana»[2].

2. El cálculo económico y la ciencia de la acción humana

La evolución del cálculo económico capitalista fue una condición necesaria para el establecimiento de una ciencia de la acción humana sistemática y lógicamente coherente. La praxeología y la economía aparecen en determinada etapa de la historia de la humanidad y del progreso de la investigación científica. No podían tomar cuerpo mientras el hombre no elaborara unos métodos de pensar que permitieran cifrar y calcular el resultado de sus propias actuaciones. La ciencia de la acción humana es una disciplina que comenzó ocupándose tan sólo de aquello que cabía contemplar a la luz del cálculo monetario. Se interesaba exclusivamente por lo que, en

sentido restrictivo, corresponde a la economía, es decir, abordaba únicamente las actuaciones que en la sociedad de mercado se practican con la intervención del dinero. Los primeros balbuceos de nuestra ciencia consistieron en inconexas investigaciones acerca de la moneda, el crédito y el precio de determinados bienes. Los hombres comenzaron a percatarse de la inexorable regularidad de los fenómenos que en el mundo de la acción se producen, a través de la ley de Gresham, de la de Gregory King y de otras toscas y primitivas exposiciones, como las que Bodino y Davanzati formularon para explicar la teoría cuantitativa del dinero[*]. El primer sistema global de teoría económica, que tan brillantemente supieron construir los economistas clásicos, se limitaba a analizar aquel aspecto de la acción humana que puede examinarse a la luz del cálculo monetario. Aparecía así implícitamente trazada la frontera entre lo que debía estimarse económico y lo extraeconómico, quedando separadas las actuaciones que podían ser computadas en términos dinerarios de aquellas otras que no admitían tal tratamiento. Partiendo de esa base, sin embargo, los economistas fueron ampliando poco a poco el campo de sus estudios, hasta llegar finalmente a desarrollar un sistema sobre la elección humana, una teoría general de la acción.

CUARTA PARTE

LA CATALÁCTICA O LA TEORÍA DEL MERCADO

CAPÍTULO XIV

ÁMBITO Y METODOLOGÍA DE LA CATALÁCTICA

1. LA DELIMITACIÓN DE LOS PROBLEMAS CATALÁCTICOS

Nunca hubo duda o incertidumbre alguna en torno al ámbito propio de la ciencia económica. Desde que los hombres comenzaron a interesarse por el examen sistemático de la Economía o Economía Política todo el mundo convino en que el objeto de esta rama del saber es investigar los fenómenos del mercado, es decir, inquirir la naturaleza de los tipos de intercambio entre los diversos bienes y servicios, su relación de dependencia con la acción humana, y su importancia para las actuaciones futuras del hombre. Las dificultades con que se tropieza al tratar de precisar el ámbito de la ciencia económica no provienen de que haya incertidumbre en lo que respecta a los fenómenos que deban examinarse. Los problemas surgen en razón a que el análisis le obliga al investigador a salirse de la órbita propiamente

dicha del mercado y de las transacciones mercantiles. Porque, para comprender cabalmente lo que es el mercado es preciso contemplar, de un lado, el imaginario proceder de unos hipotéticos individuos que se supone aislados y que actuarían en solitario, y de otro, un en realidad impracticable régimen socialista universal. Para investigar el intercambio interpersonal, es necesario, primero, examinar el cambio autístico (intrapersonal), y entonces resulta harto difícil trazar una neta frontera entre las acciones que deben quedar comprendidas dentro del ámbito de la ciencia económica en sentido estricto y las que deben ser excluidas, pues la economía fue, poco a poco, ampliando sus primitivos horizontes hasta convertirse en una teoría general que abarca ya todo tipo de acción humana. Se ha transformado en praxeología. Por eso resulta difícil precisar, dentro del amplio campo de la praxeología general, los límites concretos de aquella más estrecha disciplina que se ocupa sólo de las cuestiones estrictamente económicas.

Los malogrados esfuerzos por resolver el problema de una precisa delimitación del ámbito de la cataláctica han adoptado como criterio los motivos que impulsan a la acción o bien los fines que ésta pretende alcanzar. Pues el reconocer que los motivos determinantes de la acción pueden ser múltiples y variados carece de interés cuando lo que se pretende es formular una teoría general de la acción. Toda actuación viene invariablemente impuesta por el deseo de suprimir determinado malestar; por eso resulta intrascendente para nuestra ciencia el calificativo que ese malestar pueda merecer desde un punto de vista fisiológico, psicológico o ético. El objeto de la ciencia económica consiste en analizar los precios de los bienes tal y como efectivamente se demandan y abonan

en el mercado. Sería falsear el análisis restringir nuestro estudio a unos precios que pudieran dar origen a determinadas actuaciones merecedoras de específico apelativo al ser contempladas desde el punto de vista de la psicología, de la ética o desde cualquier otra forma de enjuiciar la conducta humana. El distinguir las diversas actuaciones con arreglo a los múltiples impulsos que las motivan puede ser importante para la psicología o para su valoración moral, pero para la economía tales circunstancias carecen de interés. Lo mismo puede afirmarse de las pretensiones de quienes quisieran limitar el campo de la economía a las acciones humanas cuyo objetivo es proporcionar a la gente mercancías materiales y tangibles del mundo externo. El hombre no busca los bienes materiales *per se*, sino por el servicio que tales bienes piensa le pueden proporcionar. Quiere incrementar su bienestar mediante la utilidad que piensa pueden reportarle los diversos bienes. De ahí que no deban excluirse de las acciones «económicas» las que directamente, sin mediación de ninguna cosa tangible o visible, permiten suprimir determinado malestar humano. Un consejo médico, la ilustración que un maestro nos proporciona, el recital de un artista y otros muchos servicios personales caen, evidentemente, dentro de la órbita de los estudios económicos, por lo mismo que en ella también quedan incluidos los planos del arquitecto que permiten construir la casa, la fórmula científica con la que se obtiene el deseado producto químico o la labor del autor de un libro.

Interesan a la cataláctica todos los fenómenos de mercado; su origen, su desarrollo, así como las consecuencias que provocan. La gente busca en el mercado no sólo alimento, cobijo y satisfacción sexual, sino también otros muchos

deleites «espirituales». El hombre, al actuar, se interesa por cosas «materiales» y cosas «inmateriales». Opta entre diversas alternativas, sin preocuparse de si el objeto de su preferencia pueda ser considerado por otros «material» o «espiritual». En las escalas valorativas de los hombres todo se entremezcla. Aun admitiendo que fuera posible trazar una rigurosa frontera entre unas y otras apetencias, no cabe olvidar que la acción unas veces aspira a alcanzar al mismo tiempo objetivos materiales y espirituales y otras veces opta por bienes de un tipo o del otro.

Podemos prescindir de si es posible distinguir con precisión entre las actuaciones tendentes a satisfacer necesidades exclusivamente fisiológicas y otras necesidades «más elevadas». A este respecto conviene advertir que no hay ningún alimento que el hombre valore tan sólo por su poder nutritivo, ni casa ni vestido alguno que únicamente aprecie por la protección que contra el frío o la lluvia puedan proporcionarle. En la demanda de los diversos bienes influyen poderosamente consideraciones metafísicas, religiosas y éticas, juicios de valor estético, costumbres, hábitos, prejuicios, tradiciones, modas y otras mil circunstancias. Un economista que quisiera restringir sus investigaciones tan sólo a cuestiones puramente materiales no tardaría en percatarse de que el objeto de su análisis se le esfuma tan pronto como pretende aprehenderlo.

Lo único que podemos afirmar es que los estudios económicos aspiran a analizar los precios monetarios de los bienes y servicios que en el mercado se intercambian; y que para ello, ante todo, es preciso formular una teoría general de la acción humana. Pero, por eso mismo, la investigación no puede quedar restringida a los fenómenos puros de mercado,

sino que tiene también que abordar tanto la conducta de un hipotético ser aislado como el funcionamiento de una comunidad socialista, sin que el análisis pueda limitarse a las actuaciones calificadas por lo común de «económicas», pues resulta igualmente obligado ponderar aquellas otras generalmente consideradas como «no económicas».

El ámbito de la praxeología, teoría general de la acción humana, puede ser delimitado y definido con la máxima precisión. Por el contrario, los problemas típicamente económicos, los temas referentes a la acción económica en su sentido más estricto sólo de un modo aproximado pueden ser desgajados del cuerpo de la teoría praxeológica general. Circunstancias accidentales de la historia de nuestra ciencia y otras puramente convencionales influyen cuando se trata de definir el «genuino» ámbito de la ciencia económica.

No son razones rigurosamente lógicas o epistemológicas, sino usos tradicionales y el deseo de simplificar las cosas, los que nos hacen proclamar que el ámbito cataláctico, es decir, el de la economía en sentido restringido, es aquél que atañe al análisis de los fenómenos del mercado. Ello equivale a afirmar que la cataláctica se ocupa de las acciones que se realizan sobre la base del cálculo monetario. El intercambio mercantil y el cálculo monetario se hallan inseparablemente ligados entre sí. Un mercado con cambio directo tan sólo no es más que una construcción imaginaria. Es más, la aparición del dinero y del cálculo monetario viene condicionada por la preexistencia del mercado.

Cierto es que la economía debe analizar el funcionamiento de un imaginario sistema socialista de producción. Pero este análisis presupone la previa construcción de una ciencia cataláctica, es decir, de un sistema lógico basado en los

precios monetarios y el cálculo económico.

La negación de la Economía

Hay quienes niegan, pura y simplemente, la existencia de la ciencia económica. Es cierto que lo que bajo este nombre se enseña en la mayor parte de las universidades modernas implica su abierta negación.

Quien rechaza la existencia de la economía virtualmente niega que haya en el mundo escasez alguna de medios materiales que perturbe la satisfacción de las necesidades humanas. Sentada esta premisa, se proclama que, suprimidos los perniciosos efectos de ciertas artificiosas instituciones humanas, todo el mundo vería satisfechas todas sus apetencias. La naturaleza en sí es generosa y derrama riquezas sin cuento sobre la humanidad. La existencia en la tierra, cualquiera que fuera el número de los humanos, podría ser paradisíaca. La escasez es sólo fruto de usos y prácticas arbitrarios; la superación de tales artificios abrirá las puertas a la plena abundancia.

Para K. Marx y sus seguidores, la escasez es una simple categoría histórica. Se trata de una realidad típica de los primeros estadios históricos, que desaparecerá cuando sea abolida la propiedad privada de los medios de producción. Tan pronto como la humanidad haya superado el mundo de la necesidad para ingresar en el de la libertad[1], alcanzando de esta suerte «la fase superior de la sociedad comunista», habrá abundancia de todo y será posible «dar a cada uno según sus necesidades»[2]. No es posible hallar en todo el *mare magnum* de publicaciones marxistas ni la más leve alusión a la posibilidad de que la sociedad comunista en su «fase superior» pueda hallarse enfrentada con el problema de la escasez de los factores naturales de producción. Se esfuma misteriosamente la indudable penosidad del trabajo con sólo afirmar que trabajar bajo el régimen comunista no será una carga sino un placer y que entonces se convertirá en «la fundamental exigencia de la vida»[3]. Las terribles realidades del «experimento» ruso se explicarían por la hostilidad de los países capitalistas, por el hecho de que el socialismo en un solo país todavía no es perfecto, de tal suerte que aún no ha sido posible alcanzar la «fase superior» del comunismo y, últimamente, por los estragos causados por la guerra.

También existen los inflacionistas radicales representados, por ejemplo, por Proudhon y Ernest Solvay. En su opinión, la escasez es fruto de las artificiosas restricciones impuestas a la expansión crediticia y a otros métodos que permiten

incrementar la cantidad de dinero circulante, medidas restrictivas que los egoístas intereses de clase de los banqueros y demás explotadores han logrado imponer. Panacea para todos los males es incrementar ilimitadamente el gasto público.

Estamos ante el mito de la abundancia y de la saciedad. Dejando el tema en manos de los historiadores y los psicólogos, la economía puede desentenderse del problema de determinar por qué es tan popular este arbitrario modo de pensar y esa tendencia de la gente a soñar despierta. Frente a tanta vana palabrería, la economía afirma tan sólo que su misión es enfrentarse con aquellos problemas que se le suscitan al hombre precisamente porque el mantenimiento de la vida humana le exige disponer de múltiples factores materiales. La economía se ocupa de la acción, es decir, del esfuerzo consciente del hombre por paliar en lo posible sus diversas formas de malestar. Para nada le interesa determinar qué sucedería en un mundo no sólo inexistente sino incluso inconcebible para la mente humana en el que ningún deseo jamás quedaría insatisfecho. Se puede admitir que en ese imaginario supuesto ni regiría la ley del valor ni habría escasez ni problema económico alguno. Todo esto estaría ausente por cuanto no habría lugar a la elección y, al actuar, no existiría dilema que hubiera de resolverse mediante el raciocinio. Los habitantes de ese hipotético mundo nunca habrían desarrollado su razón ni su inteligencia, y si en la tierra llegaran alguna vez a darse tales circunstancias, aquellos hombres perfectamente felices verían cómo iba esfumándose su capacidad de pensar, para acabar dejando de ser humanos. Porque el cometido esencial de la razón estriba en abordar los problemas que la naturaleza plantea; la capacidad intelectual permite a los mortales luchar contra la escasez. El hombre capaz de pensar y actuar sólo puede aparecer dentro de un universo en el que haya escasez, en el que todo género de bienestar ha de conquistarse mediante trabajos y fatigas, aplicando precisamente aquella conducta que suele denominarse económica.

2. El método de las construcciones imaginarias

El sistema de investigación típico de la economía es aquél que se basa en construcciones imaginarias.

Tal procedimiento constituye el genuino método praxeológico. Ha sido especialmente elaborado y

perfeccionado en el marco de los estudios económicos, debiéndose ello a que la economía es la parte de la praxeología hasta ahora más adelantada. Quien pretenda exponer una opinión sobre los problemas comúnmente considerados económicos debe utilizar este procedimiento. Naturalmente, recurrir a tales construcciones imaginarias no es prerrogativa exclusiva del profesional dedicado a la investigación científica. A él recurre igualmente el profano cuando trata de los mismos problemas. Sin embargo, mientras las construcciones de éste resultan vagas e imprecisas, el economista procura que las suyas sean formuladas con la máxima diligencia, atención y justeza, analizando críticamente todos los supuestos y circunstancias de las mismas.

Una construcción imaginaria es una imagen conceptual de una secuencia de hechos que se desarrollan lógicamente a partir de los elementos de la acción empleada en su realización. Es fruto por tanto de la deducción, derivando por eso de la categoría fundamental del actuar, es decir, del preferir y rechazar. El economista, al configurar su construcción imaginaria, no se preocupa de si refleja o no exacta y precisamente la realidad que se propone examinar. No le interesa averiguar si el orden imaginado puede existir y funcionar en el mundo real, pues incluso construcciones imaginarias inadmisibles, contradictorias y de imposible realización práctica pueden ser útiles y hasta indispensables para comprender mejor la realidad, siempre y cuando se sepa manejarlas con el debido tino.

El método de las construcciones imaginarias se justifica por sus resultados. La praxeología no puede, a diferencia de las ciencias naturales, basar sus enseñanzas en experimentos de

laboratorio ni en el conocimiento sensorial de la realidad externa. De ahí que tenga que desarrollar unos métodos completamente distintos de los empleados por la física o la biología. Se equivocaría gravemente quien pretendiera buscar en el campo de las ciencias naturales algo similar a las construcciones imaginarias. Las construcciones imaginarias de la praxeología nunca pueden ser contrastadas con la experiencia de cosas externas ni valoradas a la luz de esa experiencia. Su función estriba en auxiliar al hombre precisamente cuando quiere abordar investigaciones en las que no puede recurrir a los sentidos. Al contrastar con la realidad las construcciones imaginarias no se puede plantear la cuestión de si se ajustan a los conocimientos experimentales o si reflejan convenientemente los datos empíricos. Lo único que se precisa confirmar es si los presupuestos de la construcción coinciden con las condiciones de las acciones que se quiere enjuiciar.

El sistema consiste, fundamentalmente, en abstraer de una determinada acción algunas de las circunstancias que en ella concurren. Entonces podemos captar las consecuencias hipotéticas de la ausencia de estas condiciones y concebir los efectos de su existencia. Concebimos así la categoría de acción construyendo la imagen de una situación en la que la acción no existe, bien porque el individuo se halla ya plenamente satisfecho y no siente malestar alguno, o bien porque desconoce cualquier procedimiento que le permita incrementar su bienestar (estado de satisfacción). Del mismo modo, concebimos la noción de interés originario formulando una construcción imaginaria en la que no se distingue entre satisfacciones en periodos de tiempo iguales en su duración pero distintas en relación con su distancia del

momento de la acción.

El método de las construcciones imaginarias es imprescindible en praxeología; es el único método de la investigación praxeológica y económica. Es, ciertamente, un método difícil de manejar, ya que lleva fácilmente a silogismos falaces. Conduce a lo largo de una afilada arista a cuyos lados se abren los abismos de lo absurdo y lo disparatado, y sólo una rigurosa autocrítica puede evitar caer en tales abismos.

3. La economía pura de mercado

En la imaginaria construcción de una economía pura o de mercado no interferido suponemos que se practica la división del trabajo y que rige la propiedad privada (el control) de los medios de producción; que existe, por tanto, intercambio mercantil de bienes y servicios. Se supone, igualmente, que el funcionamiento del mercado no es perturbado por factores institucionales. Se da, finalmente, por admitido que el gobierno, es decir, el aparato social de compulsión y coerción, estará presto a amparar la buena marcha del sistema, absteniéndose, por un lado, de actuaciones que puedan desarticularlo y protegiéndolo, por otro, contra posibles ataques de terceros. El mercado goza, así, de plena libertad; ningún agente ajeno al mismo interfiere los precios, los salarios, ni los tipos de interés. Partiendo de tales presupuestos, la economía trata de averiguar los efectos de

semejante organización. Sólo más tarde, cuando ya ha quedado debidamente expuesto cuanto se puede inferir del análisis de esa construcción imaginaria, pasa el economista a examinar las cuestiones que suscita la interferencia del gobierno o de otras organizaciones capaces de recurrir a la fuerza y a la intimidación en el funcionamiento del mercado.

Es sorprendente que este procedimiento, lógicamente impecable, y el único que permite abordar los problemas planteados, pueda haber sido objetivo de ataques tan apasionados. Se le ha tachado de adoptar una postura favorable a la política económica liberal, estigmatizada a su vez como reaccionaria, imperialista, manchesteriana, negativista, etc. Se niega que del análisis de construcciones imaginarias se pueda derivar ilustración alguna que permita comprender mejor la realidad. Sin embargo, tan ardorosos críticos caen en abierta contradicción cuando recurren al mismo método para exponer sus propias opiniones. Al abogar por salarios mínimos, describen las pretendidas condiciones insatisfactorias de un libre mercado laboral y cuando proponen protecciones tarifarias también describen las desastrosas consecuencias que, en su opinión, provoca el mercado libre. Lo cierto es que para valorar cualquier medida tendente a limitar el libre juego de los elementos que integran un mercado no interferido es necesario examinar ante todo aquellas situaciones que produciría la libertad económica.

Es cierto que los economistas han llegado en sus investigaciones a la conclusión de que los objetivos que la mayoría de la gente, es más, prácticamente todos, se afanan por conquistar mediante la inversión de trabajo y esfuerzo y a través de la política económica como mejor pueden alcanzarse es implantando un mercado libre cuyo

funcionamiento no se vea perturbado por la interferencia estatal. Pero esto no es un juicio preconcebido derivado de un análisis insuficiente de los efectos que la interferencia del gobierno produce en el funcionamiento del mercado. Al contrario, es el resultado de un riguroso e imparcial estudio del intervencionismo en todas sus facetas.

También es cierto que los economistas clásicos y sus continuadores solían calificar de «natural» el sistema basado en una libre economía de mercado y de «artificial» y «perturbador» el intervenido por el gobierno. Pero esta terminología era también fruto de su cuidadoso análisis de los problemas del intervencionismo. Al expresarse así, no hacían más que atemperar su dicción a los usos semánticos de una época que propendía a calificar de *contraria a la naturaleza* toda situación social tenida por indeseable.

El teísmo y el deísmo del siglo de la Ilustración veían reflejados en la regularidad de los fenómenos naturales los mandatos de la Providencia. Por eso, cuando aquellos filósofos advirtieron análoga regularidad en el mundo de la acción humana y de la evolución social, tendieron a interpretar dicha realidad como una manifestación más del paternal tutelaje ejercido por el Creador del universo. En tal sentido, hubo economistas que adoptaron la doctrina de la armonía preestablecida[4]. La filosofía social en que se basaba el despotismo paternalista insistía en el origen divino de la autoridad de los reyes y autócratas destinados a gobernar los pueblos. Los liberales, por su parte, replicaban que el libre funcionamiento del mercado, en el cual el consumidor —todo ciudadano— es soberano, provoca resultados mejores que los de órdenes emanadas de ungidos gobernantes. Contemplad el funcionamiento del mercado —decían— y veréis en él la

mano de Dios.

Al tiempo que formulaban la imaginaria construcción de una economía de mercado pura, los economistas clásicos elaboraron su contrafigura lógica, la imaginaria construcción de una comunidad socialista. En el proceso heurístico que, finalmente, permitió descubrir la mecánica de la economía de mercado, este imaginario orden socialista gozó incluso de prioridad lógica. Preocupaba a los economistas el problema referente a si el sastre disfrutaría de pan y zapatos en el supuesto de que no hubiera mandato gubernativo alguno que obligara al panadero y al zapatero atender sus respectivos cometidos. Parecía que debía imponerse una intervención autoritaria para constreñir a cada profesional a que sirviera a sus conciudadanos. Por eso, los economistas se sorprendían al advertir que tales medidas coactivas en modo alguno eran necesarias. Cuando contrastaban la producción con el lucro, el interés privado con el público, el egoísmo con el altruismo, aquellos pensadores utilizaban tácitamente la imaginaria construcción de un sistema socialista. Precisamente su sorpresa ante la, digamos, «automática» regulación del mercado surgía porque advertían que mediante un sistema de producción «anárquico» se podía atender las necesidades de la gente de modo más cumplido que recurriendo a cualquier ordenación de un omnipotente gobierno centralizado. El socialismo, como sistema basado en la división del trabajo que una autoridad planificadora por entero gobierna y dirige, no fue idea de los reformadores utópicos. Éstos tendían más bien a predicar la autárquica coexistencia de reducidas entidades económicas; en tal sentido, recuérdese el *phalanstère* de Fourier. Si el radicalismo reformista recurrió al socialismo, fue porque se acogió a la idea —implícita en las

teorías expuestas por los economistas clásicos— de una economía dirigida por un gobierno de ámbito nacional o mundial.

La maximización de los beneficios

Suele decirse que los economistas, al abordar los problemas de la economía de mercado, parten de un supuesto irreal, imaginando que la gente se afana exclusivamente por procurarse la máxima satisfacción personal. Dichos teóricos —se asegura— basan sus lucubraciones en un ser imaginario, totalmente egoísta y racional, que sólo se interesaría por su ganancia personal. Ese *homo oeconomicus* tal vez sirva para retratar a los especuladores y a jugadores de Bolsa; pero la gente, en su inmensa mayoría, es bien diferente. El estudio de la conducta de ese ser imaginario de nada sirve cuando lo que se pretende es aprehender la realidad tal cual es.

No es necesario refutar una vez más el confusionismo, error e inexactitud de esta afirmación, pues las falacias que contiene fueron ya examinadas en las partes primera y segunda de este libro. Conviene ahora, sin embargo, centrar nuestra atención en el problema relativo a la maximización de los beneficios.

La praxeología en general, y concretamente la economía, al enfrentarse con los móviles de la acción humana, se limita a afirmar que el hombre, mediante la acción, pretende suprimir su malestar. Sus acciones en la órbita del mercado se concretan en compras y ventas. Cuanto la economía predica de la oferta y la demanda es aplicable a cualquier tipo de oferta y de demanda, sin que la validez de estas afirmaciones quede limitada a determinadas ofertas y demandas debidas a circunstancias especiales que requieran especial examen o definición. No es preciso establecer ningún presupuesto especial para afirmar que el individuo, en la disyuntiva de percibir más o percibir menos por cierta mercancía que pretenda vender, preferirá siempre, *ceteris paribus*, cobrar el precio mayor. Para el vendedor, percibir esa cantidad superior supone una mejor satisfacción de sus necesidades. Lo mismo, *mutatis mutandis*, sucede con el comprador. La cantidad que éste se ahorra al comprar más barato le permite invertir mayores sumas en apetencias que en otro caso quedarían insatisfechas. Comprar en el mercado más barato y vender en el más caro —inmodificadas las restantes circunstancias— es una conducta cuya explicación en modo alguno exige ponderar particulares motivaciones o impulsos morales en el actor. Dicho proceder es el único natural y obligado en todo

intercambio.

El hombre, en el mundo de los negocios, es un servidor de los consumidores, quedando obligado a atender los deseos de éstos. No puede entregarse a sus propios caprichos y antojos. Los gustos y fantasías del cliente son la norma suprema para él, siempre y cuando el adquirente esté dispuesto a pagar el precio correspondiente. El hombre de negocios ha de acomodar fatalmente su conducta a la demanda de los consumidores. Si la clientela es incapaz de apreciar la belleza y prefiere el producto tosco y vulgar, aun contrariando sus propios gustos, aquél habrá de producir precisamente lo que los compradores prefieran[5]. Si los consumidores no están dispuestos a pagar más por los productos nacionales que por los extranjeros, el comerciante se ve en la necesidad de surtirse de estos últimos si son más baratos que los autóctonos. El patrono no puede hacer caridad a costa de la clientela. No puede pagar salarios superiores a los del mercado si los compradores, por su parte, no están dispuestos a abonar precios proporcionalmente mayores por aquellas mercancías que se producen pagando esos incrementados salarios.

El planteamiento es totalmente distinto cuando se trata de gastar los propios ingresos. En tal caso, el interesado puede proceder como mejor le parezca. Si le place, puede hacer donativos y limosnas. Nada le impide que, dejándose llevar por teorías y prejuicios diversos, discrimine contra bienes de determinado origen o procedencia y prefiera adquirir productos que técnicamente son peores o más caros. Lo normal, sin embargo, es que el comprador no favorezca caritativamente al vendedor. Pero alguna vez ocurre. La frontera que separa la compraventa mercantil de bienes y servicios de la donación limosnera a veces es difícil de trazar. Quien hace una adquisición en una tómbola de caridad combina generalmente una compra comercial con un acto de caridad. Quien entrega unos céntimos en la calle al músico ciego no pretende pagar con ello la dudosa labor musical; se limita a hacer caridad.

El hombre, al actuar, procede como ser unitario. El comerciante, exclusivo propietario de cierta empresa, puede en ocasiones difuminar la frontera entre lo que es negocio y lo que es liberalidad. Si desea socorrer a un amigo en situación apurada, tal vez, por delicadeza, arbitre alguna fórmula que evite a este último la vergüenza de vivir de la bondad ajena. En este sentido, puede ofrecerle un cargo en sus oficinas, aun cuando no precise de tal auxilio o pueda contratarlo a menor precio en el mercado. En tal supuesto, el correspondiente salario, formalmente, es un coste más del proceso industrial. Pero en realidad es una inversión efectuada por el propietario de parte de sus ingresos. En puridad estamos ante un gasto de consumo, no un coste de producción para aumentar el beneficio[6].

La tendencia a tomar en consideración sólo lo tangible, ponderable y visible, descuidando todo lo demás, induce a torpes errores. El consumidor no compra alimentos o calorías exclusivamente. No pretende devorar como mero animal; quiere comer como ser racional. Hay muchas personas a quienes la comida satisface tanto más cuanto mejor presentada y más gustosa sea, cuanto mejor dispuesta esté

la mesa y cuanto más agradable sea el ambiente. A estas cosas no les dan importancia aquéllos que se ocupan exclusivamente de los aspectos químicos del proceso digestivo[7]. Ahora bien, el que dichas circunstancias tengan notoria importancia en la determinación de los precios de la alimentación resulta perfectamente compatible con nuestra anterior afirmación de que los hombres prefieren, *ceteris paribus*, comprar en el mercado más barato. Cuando el comprador, al elegir entre dos cosas que la química y la técnica reputan iguales, opta por la más cara, indudablemente tiene sus motivos para proceder así. Salvo que se equivoque, al actuar de tal suerte lo que hace es pagar unos servicios que la química y la tecnología, con sus métodos específicos de investigación, son incapaces de apreciar. Tal vez, personalmente, consideremos ridícula la vanidad de quien paga mayores precios acudiendo a un bar de lujo, simplemente por tomarse el mismo cóctel al lado de un duque y codeándose con la mejor sociedad. Lo que no puede afirmarse es que tal persona no está mejorando su propia satisfacción al proceder así.

El hombre actúa siempre para acrecentar su satisfacción personal. En este sentido —y en ningún otro— cabe emplear el término egoísmo y decir que la acción es siempre y necesariamente egoísta. Incluso las actuaciones que directamente tienden a mejorar la condición ajena son, en definitiva, egoístas, pues el actor deriva mayor satisfacción de ver comer a los demás que de comer él mismo. Contemplar gente hambrienta le produce malestar.

Cierto es que muchos piensan de otro modo y prefieren llenar el propio estómago antes que el ajeno. Pero esto nada tiene que ver con la economía; es un simple dato de experiencia histórica. La economía se interesa por toda acción, independientemente de que ésta responda al hambre del actor o a su deseo de aplacar la de los demás.

Si por maximización de los beneficios entendemos que el hombre, en las transacciones de mercado, aspira a incrementar todo lo posible la propia ventaja, incurrimos en un circunloquio pleonástico y perifrástico, pues simplemente repetimos lo que ya se halla implícito en la propia categoría de acción. Pero si, en cambio, pretendemos dar a tal expresión cualquier otro significado, inmediatamente caemos en el error.

Hay economistas que creen que compete a la economía determinar cómo puede todo el mundo, o al menos la mayoría, alcanzar la máxima satisfacción posible. Olvidan que no existe mecanismo alguno que permita medir el respectivo estado de satisfacción alcanzado por cada uno de los componentes de la sociedad. Interpretan erróneamente el carácter de los juicios formulados acerca de la comparativa felicidad de personas diversas. Creen estar sentando hechos, cuando no hacen más que expresar arbitrarios juicios de valor. Naturalmente, se puede decir que es justo robar al rico para dar al pobre; pero el calificar algo de justo o injusto implica un previo y subjetivo juicio de valor que como tal es siempre puramente personal, sin que pueda ser verificado o refutado. La economía jamás pretende emitir juicios de

valor. La ciencia aspira tan sólo a averiguar los efectos que determinados modos de actuar producen necesariamente.

Las necesidades fisiológicas —se ha dicho— en todos los hombres son idénticas; tal identidad, por tanto, brinda una pauta que permite apreciar en qué grado se hallan objetivamente satisfechas. Quienes emiten tales opiniones y recomiendan seguir esos criterios en la acción de gobierno pretenden tratar a los hombres como el ganadero trata a sus reses. Se equivocan al no advertir que no existe ningún principio universal que pueda servir de guía para decidir una alimentación que fuera conveniente para todos. El que al respecto se sigan unos u otros principios dependerá íntegramente de los objetivos que se persigan. El ganadero no alimenta las vacas para hacerlas más o menos felices, sino para alcanzar determinados objetivos. Puede ser que quiera incrementar la producción de leche o de carne, o tal vez busque otras cosas. ¿Qué tipo de personas querrán producir esos criadores de hombres? ¿Atletas o matemáticos? ¿Guerreros o jornaleros? Quien pretenda criar y alimentar hombres con arreglo a un patrón preestablecido en verdad desea arrogarse poderes despóticos y servirse, como medios, de sus conciudadanos para alcanzar sus propios fines, que indudablemente diferirán de los preferidos por aquéllos.

Mediante sus subjetivos juicios de valor, el individuo distingue entre aquello que le produce más satisfacción y lo que le satisface menos. En cambio, el juicio de valor emitido por una persona con respecto a la satisfacción de un tercero nada dice acerca de la real satisfacción personal de este último. Tales juicios no hacen más que proclamar cuál es el estado en que quien los formula quisiera ver al tercero. Esos reformadores que aseguran perseguir la máxima satisfacción general no hacen más que expresar la situación ajena que mejor conviene a sus propios intereses.

4. La economía autística

Ninguna construcción imaginaria ha sido más acerbamente criticada que la que supone la existencia de un sujeto económico aislado que se basta a sí mismo. Sin embargo, la economía no puede prescindir de dicho modelo. Para estudiar debidamente el cambio interpersonal, el economista

se ve obligado a contrastarle con aquellos supuestos en los que no podría darse. En este sentido recurre a dos ejemplos de economía autística: el de la economía del individuo aislado y el de la economía de una sociedad socialista. Los economistas, al servirse de estas construcciones imaginarias, se desentiende del problema referente a si la economía autística puede efectivamente funcionar o no[8].

El estudioso advierte perfectamente que el modelo es ficticio. Ni a Robinson Crusoe —que, pese a todo, tal vez efectivamente haya vivido— ni al jerarca supremo de una comunidad socialista aislada —la cual históricamente hasta ahora nunca ha existido— les resultaría posible planear y actuar como, en cambio, lo hacen quienes pueden recurrir al cálculo económico. No obstante, en el marco de nuestra construcción imaginaria podemos perfectamente suponer que dichos cálculos pueden efectuarse, si tal suposición permite abordar mejor los problemas examinados.

En la imaginaria construcción de una economía autística se basa la popular distinción entre productividad y lucratividad en que se basan tantos juicios de valor. Quienes recurren a tal diferencia estiman que la economía autística, especialmente la de tipo socialista, es el más deseable y perfecto sistema de gestión. Enjuician los diferentes fenómenos de la economía de mercado valorando cada uno de ellos según resulte o no justificado desde el punto de vista de la organización socialista. Sólo atribuyen valor positivo, calificándolas de «productivas», a aquellas actuaciones que el jerarca económico de tal sistema practicaría. Las restantes actividades realizadas en una economía de mercado se tildan de improductivas, independientemente de que puedan ser provechosas para quienes las ejercen. Así, por ejemplo, el arte

de vender, la publicidad y la banca se consideran actividades rentables, pero improductivas.

Es claro que la economía nada tiene que decir acerca de tan arbitrarios juicios de valor.

5. El estado de reposo y la economía de giro uniforme

Para abordar debidamente el estudio de la acción conviene observar que ésta apunta siempre hacia un estado que, una vez conseguido, vedaría toda ulterior actuación, bien por haber sido suprimido todo malestar, bien por no ser posible paliar en mayor grado el prevalente. La acción, por tanto, tiende al estado de reposo, a la supresión de la actividad.

La teoría de los precios estudia el cambio interpersonal teniendo siempre presente esta circunstancia. La gente seguirá intercambiando mercancías en el mercado hasta llegar al momento en que el intercambio se interrumpa y detenga al no haber nadie ya que crea que puede mejorar su bienestar mediante una ulterior actuación. En tales circunstancias, a los potenciales compradores dejarían de interesarles los precios solicitados por los potenciales vendedores, y lo mismo sucedería a la inversa. No podría efectuarse ninguna transacción. Surgiría, así, el estado de reposo. Tal estado de reposo, que podemos denominar *estado natural de reposo*, no es una mera construcción imaginaria. Aparece repetidamente. Cuando cierra la Bolsa, los agentes han cumplimentado

cuantas órdenes cabía casar al vigente precio de mercado. Han dejado de vender y de comprar tan sólo aquellos potenciales vendedores y compradores que, respectivamente, estiman demasiado bajo o demasiado alto el precio del mercado[9]. Esto mismo es predicable de todo tipo de transacción. La economía de mercado, en su conjunto, es, por decirlo así, una gran lonja o casa de contratación. En cada instante se casan todas aquellas transacciones que los intervinientes están dispuestos a aceptar a los precios a la sazón vigentes. Sólo cuando varíen las respectivas valoraciones personales de las partes podrán realizarse nuevas operaciones.

Se ha dicho que este concepto del estado de reposo es insatisfactorio, puesto que se refiere sólo a la determinación del precio de unos bienes disponibles en cantidad limitada, sin pronunciarse acerca de los efectos que tales precios han de provocar en la actividad productiva. La objeción carece de base. Los teoremas implícitos en el estado natural de reposo resultan válidos y aplicables a todo tipo de transacción, sin excepción alguna. Cierto es que los compradores de factores de producción, a la vista de aquellas ventas, se lanzarán inmediatamente a producir, entrando de nuevo en el mercado con sus productos, impelidos por el deseo de comprar a su vez lo que necesitan para su propio consumo, así como para continuar los procesos de producción. Pero ello no invalida nuestro supuesto, el cual en modo alguno presupone que el estado de reposo haya de perdurar. La calma se desvanecerá tan pronto como varíen las momentáneas circunstancias que la produjeron.

El estado natural de reposo, según antes hacíamos notar, no es una construcción imaginaria, sino una descripción

exacta de lo que con frecuencia sucede en todo mercado. A este respecto, difiere radicalmente de la otra construcción imaginaria que alude al estado final de reposo.

Al tratar del estado natural de reposo fijamos la atención exclusivamente en lo que ahora mismo está ocurriendo. Restringimos nuestro horizonte a lo que momentáneamente acaba de suceder, desentendiéndonos de lo que después, en el próximo instante, mañana o ulteriormente, acaecerá. Nos interesan sólo aquellos precios que se pagaron efectivamente en las distintas compraventas, es decir, nos ocupamos exclusivamente de los precios vigentes en un inmediato pretérito. No importa saber si los futuros precios serán iguales o distintos a los que observamos.

Pero ahora vamos a dar un paso más. Vamos a interesarnos por los factores que pueden desatar una tendencia a la variación de los precios. Queremos averiguar adonde lleva esta tendencia en tanto se vaya agotando su fuerza impulsora, dando lugar a un nuevo estado de reposo. Los economistas de antaño llamaron *precio natural* al precio en este futuro estado de reposo; hoy en día se emplea más a menudo el término *precio estático*. En orden a evitar asociaciones desorientadoras, es más conveniente hablar *deprecio final*, aludiendo, consiguientemente, a un *estado final de reposo*. Este estado final de reposo es una construcción imaginaria, en modo alguno una descripción de la realidad. Porque ese estado final de reposo nunca podrá ser alcanzado. Antes de que llegue a ser una realidad, surgirán forzosamente factores perturbadores. Pero no hay más remedio que recurrir a esa construcción imaginaria, ya que el mercado tiende en todo momento hacia un estado final de reposo. En cada instante subsiguiente pueden aparecer circunstancias que den lugar a

que varíe. El mercado, orientado en cada momento hacia determinado estado final de reposo, jamás se aquieta.

El precio de mercado es un fenómeno real; es aquel tipo de cambio al que efectivamente se realizaron las operaciones. El precio final, en cambio, es un precio hipotético. Los precios de mercado son realidades históricas, por lo que es posible cifrarlos con exactitud numérica en dólares y centavos. El precio final, en cambio, sólo puede concebirse partiendo de las circunstancias necesarias para que el mismo aparezca. No puede ser cifrado ni en valor numérico expresado en términos monetarios ni en cantidades ciertas de otros bienes. Nunca aparece en el mercado. Los precios libres jamás coinciden con el precio final correspondiente a la estructura de mercado a la sazón prevalente. Ahora bien, la cataláctica fracasaría lamentablemente en sus intentos por resolver los problemas que suscita la determinación de los precios, si descuidase el análisis del precio final. Pues en la misma estructura mercantil que origina el precio de mercado están ya operando las fuerzas que, a través de sucesivos cambios, darían lugar, de no aparecer nuevas circunstancias, al precio final y al estado final de reposo. Quedaría indebidamente restringido nuestro análisis de la determinación de los precios si nos limitáramos a contemplar tan sólo los momentáneos precios de mercado y el estado natural de reposo, sin parar mientes en que, en el mercado, están ya operando factores que han de provocar sucesivos cambios de los precios, orientando el conjunto mercantil hacia distinto estado de reposo.

El fenómeno con que nos enfrentamos estriba en que las variaciones de las circunstancias determinadoras de los precios no producen de golpe todos sus efectos. Ha de transcurrir un cierto lapso de tiempo para que

definitivamente su capacidad quede agotada. Desde que aparece un dato nuevo hasta que el mercado queda plenamente adaptado al mismo transcurre cierto lapso temporal. (Y, naturalmente, durante ese tiempo, comienzan a actuar nuevos factores). Al abordar los efectos propios de cualquier variación de aquellas circunstancias que influyen en el mercado, jamás debemos olvidar que contemplamos eventos sucesivamente encadenados, hechos que, eslabón tras eslabón, van apareciendo, efectos escalonados. Cuánto tiempo transcurrirá de una a otra situación, nadie puede predecirlo. Pero es indudable que entre una y otra ha de existir un cierto lapso temporal; periodo que a veces puede ser tan corto que en la práctica pueda despreciarse.

Se equivocaron frecuentemente los economistas al no advertir la importancia del factor tiempo. En este sentido, como ejemplo, podemos citar la controversia referente a los efectos provocados por las variaciones de la cantidad de dinero existente. Hubo estudiosos que se fijaron sólo en los efectos a largo plazo, es decir, en los precios finales y en el estado final de reposo. Otros, por el contrario, se limitaron a contemplar los efectos inmediatos, es decir, los precios subsiguientes al instante mismo de la variación de las circunstancias mercantiles. Ambos grupos planteaban mal el problema, resultando por ello viciadas sus conclusiones. Podríamos citar muchos otros ejemplos similares.

La construcción imaginaria del estado final de reposo sirve para percatarnos de esa evolución temporal de las circunstancias del mercado. En esto se diferencia de aquella otra construcción imaginaria que alude a la *economía de giro uniforme*, pues ésta se caracteriza por haber sido eliminado de la misma el factor tiempo, suponiéndose invariables las

circunstancias de hecho concurrentes. (Es equivocado e induce a confusión denominar economía estática o economía en equilibrio estático a la construcción que nos ocupa, y es un grave error confundirla con la construcción imaginaria de la economía estacionaria)[10]. La economía de giro uniforme es un esquema ficticio en el cual los precios de mercado de todos los bienes y servicios coinciden con los precios finales. Los precios ya no varían; existe perfecta estabilidad. El mercado repite, una y otra vez, idénticas transacciones. Iguales cantidades de bienes de orden superior, siendo objeto de las mismas manipulaciones, llegan finalmente, en forma de bienes de consumo, a los consumidores que con ellos acaban. Las circunstancias de tal mercado jamás varían. Hoy es lo mismo que ayer y mañana será igual a hoy. El sistema está en movimiento constante, pero nunca cambia de aspecto. Evoluciona invariablemente en torno a un centro fijo; gira uniformemente. El estado natural de reposo de tal economía se perturba continuamente; sin embargo, reaparece de inmediato tal y como primeramente se presentó. Son constantes todas las circunstancias operantes, incluso aquéllas que ocasionan esos periódicos desarreglos del estado natural de reposo. Por tanto, los precios —llamados generalmente precios estáticos o de equilibrio— permanecen también constantes.

La nota típica de esta construcción imaginaria es el haberse eliminado el transcurso del tiempo y la alteración incesante de los fenómenos de mercado. Ni la oferta ni la demanda pueden variar en ese marco. Sólo son admisibles los cambios que no influyen sobre los precios. No es preciso suponer que ese mundo imaginario haya de estar poblado por hombres inmortales, que ni envejecen ni se reproducen. Por el

contrario, podemos admitir que tales gentes nacen, crecen y, finalmente, mueren, siempre y cuando no se modifique ni la cifra de población total ni el número de individuos que integra cada grupo de la misma edad. En ese supuesto no variará la demanda de aquellos bienes cuyo consumo se efectúa sólo en determinadas épocas vitales, pese a que no serán las mismas personas las que provoquen la demanda.

Jamás existió en el mundo esa supuesta economía de giro uniforme. Sin embargo, para valorar mejor los problemas que suscita la mutabilidad de las circunstancias económicas y el cambio irregular e inconstante del mercado es preciso contrastar esas variaciones con un estado imaginario, del cual, hipotéticamente, las mismas han sido eliminadas. Por tanto, es erróneo suponer que la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme no sirve en absoluto para abordar este nuestro mundo cambiante. Por lo mismo, carece de sentido recomendar a los economistas que prescindan de su supuestamente exclusivo interés por lo «estático» y concentren la atención en lo «dinámico». Ese método estático es precisamente el instrumento mental más adecuado para valorar el cambio. Si queremos analizar los complejos fenómenos que suscita la acción, es preciso comenzar valorando la ausencia de todo cambio, para introducir después en el estudio un factor capaz de provocar determinada mutación cuya importancia podremos entonces examinar cumplidamente, suponiendo invariadas las restantes circunstancias. También sería absurdo suponer que la imaginada economía de giro uniforme resultaría más útil para la investigación cuanto mejor coincidiera la realidad —a fin de cuentas, el verdadero objeto de nuestro examen— con esa construcción imaginaria en lo referente a la ausencia de

cambio. El método estático, es decir, el que recurre al modelo de la economía de giro uniforme, es el único que permite abordar los cambios que nos interesan, careciendo a estos efectos de importancia el que tales mutaciones sean grandes o pequeñas, súbitas o lentas.

Las objeciones hasta ahora opuestas al uso de la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme han fallado totalmente el blanco. Sus autores no han comprendido en qué aspectos esta construcción es problemática y por qué puede fácilmente inducir a errores y confusiones.

La acción es cambio; y el cambio implica secuencia temporal. En la economía de giro uniforme, sin embargo, se elimina tanto el cambio como la sucesión de los acontecimientos. Actuar equivale a optar, y el sujeto debe enfrentarse siempre con la incertidumbre del futuro. Pero en la economía de giro uniforme no cabe la opción, y el futuro deja de ser incierto, pues el mañana será igual al hoy conocido. En ese sistema no pueden aparecer individuos que escojan y prefieran y, tal vez, sean víctimas del error; estamos, por el contrario, ante un mundo de autómatas sin alma ni capacidad de pensar; no se trata de una sociedad humana, sino de termitas.

Tan insolubles contradicciones, no obstante, en modo alguno minimizan los excelentes servicios que el modelo presta cuando se trata de abordar únicamente los problemas para cuya solución no sólo es apropiado sino indispensable; es decir, los referentes a la relación entre los precios de los bienes y los de los factores necesarios para su producción y los que plantean la actuación empresarial y las correspondientes pérdidas y ganancias. Para poder

comprender la función del empresario, así como lo que significan las pérdidas y las ganancias, imaginamos un orden del cual están ausentes. Esta construcción no es más que un mero instrumento mental. En modo alguno se trata de un supuesto posible ni realizable. Es más, no puede ni siquiera ser llevado a sus últimas consecuencias lógicas. Porque es imposible eliminar de una economía de mercado la figura del empresario. Los diferentes factores de producción no pueden asociarse espontáneamente para producir el bien de que se trate. A estos efectos, es imprescindible la intervención racional de personas que aspiran a alcanzar determinados fines en el deseo de mejorar el propio estado de satisfacción. Eliminado el empresario, desaparece la fuerza que mueve el mercado.

El modelo en cuestión adolece de otra deficiencia. En la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme se supone la existencia de cambio indirecto y de moneda. Ahora bien, ¿qué clase de dinero podría existir en ese imaginario mundo? Bajo un régimen en el cual no hay cambio, la incertidumbre con respecto al futuro desaparece y consecuentemente nadie necesita disponer de efectivo. Todo el mundo sabe, con plena exactitud, la cantidad de dinero que precisará en cualquier fecha futura. Por tanto, la gente puede prestar la totalidad de sus fondos, siempre y cuando los créditos venzan para la fecha en que los interesados precisarán del numerario. Supongamos que sólo hay moneda de oro y que existe un único banco central. Al ir progresando la economía hacia el giro uniforme, todo el mundo, tanto las personas individuales como las jurídicas, iría reduciendo poco a poco sus saldos de numerario; las cantidades de oro así liberadas afluirían hacia inversiones no monetarias

(industriales). Cuando, finalmente, se alcanzara el estado de equilibrio típico de la economía de giro uniforme, ya nadie conservaría dinero en caja, el oro dejaría de emplearse a efectos monetarios. La gente simplemente ostentaría créditos contra el banco central, créditos cuyos vencimientos vendrían sucesivamente a coincidir, en cuantía y época, con los de las obligaciones que los interesados tuvieran que afrontar. El banco, por su parte, tampoco necesitaría conservar reservas dinerarias, ya que las sumas totales que a diario habría que pagar coincidirían exactamente con las cantidades en él ingresadas. Todas las transacciones podrían practicarse mediante meras transferencias, sin necesidad de utilizar metálico alguno. El «dinero», en tal caso, dejaría de utilizarse como medio de intercambio; ya no sería dinero; sería simple *numéraire*, etérea e indeterminada unidad contable de carácter vago e indefinible, carácter que la fantasía de algunos economistas y la ignorancia de muchos profanos atribuye erróneamente al dinero. La interposición entre comprador y vendedor de ese tipo de expresiones numéricas para nada influiría en la esencia de la operación; el dinero en cuestión sería neutro con respecto a las actividades económicas de la gente. Pero un dinero neutro carece de sentido y hasta resulta inconcebible[11]. Si en esta materia se recurriera a la torpe terminología que actualmente suele emplearse en muchos escritos económicos, diríamos que el dinero es, por fuerza, un «factor dinámico»; en un sistema «estático», el dinero se esfuma. Una economía de mercado sin dinero es por fuerza una idea contradictoria.

La imaginaria construcción de una economía de giro uniforme es un concepto límite. En semejante sistema también la acción desaparece. El lugar que ocupa el

consciente actuar del individuo racional deseoso de suprimir su propio malestar viene a ser ocupado por reacciones automáticas. Tan arbitrario modelo sólo puede emplearse sobre la base de no olvidar nunca lo que mediante el mismo pretendemos conseguir. Debemos tener siempre presente que queremos, ante todo, percatarnos de la tendencia de toda acción a instaurar una economía de giro uniforme, tendencia que jamás podrá alcanzar tal objetivo mientras operemos en un universo que no sea totalmente rígido e inmutable, es decir, en un universo que, lejos de estar muerto, viva. Pretendemos también advertir las diferencias que hay entre un mundo viviente, en el que hay acción, y un mundo yerto, y ello sólo podemos aprehenderlo mediante el *argumentum a contrario* que nos brinda la imagen de una economía invariable. Tal contrastación nos enseña que el enfrentarse con las condiciones inciertas de un futuro siempre desconocido —o sea, la especulación— es característico de todo tipo de actuar; que la pérdida o la ganancia son elementos característicos de la acción, imposibles de suprimir mediante arbitrismos de cualquier género. El procedimiento de aquellos economistas que han asimilado estas fundamentales ideas podríamos calificarlo de *método lógico* frente a la técnica del que podríamos llamar *método matemático*.

Los economistas de este segundo grupo no quieren ocuparse de esas actuaciones que, en el imaginario e impracticable supuesto de que ya no aparecieran nuevos datos, instaurarían una economía de giro uniforme. Pretenden hacer caso omiso del especulador individual que no desea implantar una economía de rotación uniforme, sino que aspira a lucrarse actuando como mejor le convenga para

conquistar el objetivo siempre perseguido por la acción, suprimir el malestar en el mayor grado posible. Fijan exclusivamente su atención en aquel imaginario estado de equilibrio que el conjunto de todas esas actuaciones individuales engendraría si no se produjera ningún cambio ulterior en las circunstancias concurrentes. Tal imaginario equilibrio lo describen mediante series simultáneas de ecuaciones diferenciales. No advierten que, en tal situación, ya no hay acción, sino simple sucesión de acontecimientos provocados por una fuerza mítica. Dedican todos sus esfuerzos a reflejar mediante símbolos matemáticos diversos «equilibrios», es decir, situaciones en reposo, ausencia de acción. Discurren sobre el equilibrio como si se tratara de una realidad efectiva, olvidando que es un concepto límite, simple herramienta mental. En definitiva, su labor no es más que vana manipulación de símbolos matemáticos, inútil pasatiempo que no proporciona conocimiento alguno[12].

6. La economía estacionaria

La imaginaria construcción de una economía estacionaria se ha confundido a veces con la de la economía de giro uniforme. Se trata, sin embargo, de conceptos diferentes.

La economía estacionaria es una economía en la que jamás varían ni la riqueza ni los ingresos de la gente. En semejante mundo pueden producirse cambios que en una economía de giro uniforme serían impensables. Las cifras de población

pueden aumentar o disminuir, siempre y cuando vayan acompañadas del correspondiente aumento o disminución en el conjunto de ingresos y riquezas. Puede variar la demanda de ciertos productos; tal variación, sin embargo, habría de verificarse con máxima parsimonia, para permitir que el capital pudiera transferirse de los sectores que deban restringirse a aquellos otros que proceda ampliar mediante la no renovación del utillaje de los primeros y la instalación de los correspondientes equipos en los segundos.

La imaginaria construcción de una economía estacionaria lleva de la mano a otras dos construcciones imaginarias: la de una economía progresiva (en expansión) y la de una economía regresiva (en contracción). En la primera, tanto la cuota *per capita* de riquezas e ingresos como la población tienden hacia cifras cada vez más elevadas; en la segunda, por el contrario, dichas magnitudes van siendo cada vez menores.

En la economía estacionaria la suma de todas las ganancias y todas las pérdidas es cero. En la economía progresiva, el conjunto formado por todos los beneficios es superior al conjunto total de pérdidas. En la economía regresiva, la suma total de beneficios es inferior al conjunto total de pérdidas.

La imperfección de estas tres construcciones imaginarias es evidente, toda vez que presuponen que se puede valorar la riqueza y la renta social. Esta valoración es impracticable e, incluso, inconcebible, por lo que no es posible recurrir a la misma al abordar la realidad. Cuando el historiador económico califica de estacionaria, progresiva o regresiva la economía de determinada época, ello en modo alguno significa que haya «medido» las circunstancias económicas; se limita a apelar a la comprensión histórica para llegar a esa conclusión.

7. La integración de las funciones catalácticas

Cuando los hombres, al abordar los problemas de sus propias acciones, y cuando la historia económica, la economía descriptiva y la estadística económica, al pretender reflejar las acciones humanas, hablan de empresarios, capitalistas, terratenientes, trabajadores o consumidores, manejan tipos ideales. El economista, en cambio, cuando emplea esos mismos términos, se refiere a categorías catalácticas. Los empresarios, capitalistas, terratenientes, trabajadores o consumidores de la teoría económica no son seres reales y vivientes como los que pueblan el mundo y aparecen en la historia. Son, por el contrario, meras personificaciones de las distintas funciones del mercado. El que tanto la gente que actúa como las diferentes ciencias históricas empleen conceptos económicos, forjando tipos ideales basados en categorías praxeológicas, en modo alguno empaña la radical distinción lógica entre los tipos ideales y los conceptos económicos. Éstos se refieren a funciones precisas; los tipos ideales, en cambio, a hechos históricos. El hombre, al vivir y actuar, por fuerza combina en sí funciones diversas. Nunca es exclusivamente consumidor, sino también empresario, terrateniente, capitalista, trabajador o persona mantenida por alguno de los anteriores. No sólo esto; las funciones de empresario, terrateniente, capitalista o trabajador pueden, y así ocurre frecuentemente, coincidir en un mismo individuo. La historia clasifica a la gente según los fines que cada uno persigue y los medios que emplea en la consecución de tales objetivos. La economía, por el contrario, al analizar la acción en la sociedad de mercado, prescinde de la meta perseguida por los interesados y aspira tan sólo a

precisar sus diferentes categorías y funciones. Estamos, pues, ante dos distintas pretensiones. Su diferencia se percibe claramente al examinar el concepto cataláctico de empresario.

En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme no hay lugar para la actividad empresarial, precisamente porque en tal modelo no existe cambio alguno que pueda afectar a los precios. Al prescindir de esa supuesta invariabilidad, se advierte que cualquier mutación de las circunstancias forzosamente ha de influir en el actuar. Puesto que la acción aspira siempre a influir en una situación futura, que a veces se contrae al inmediato e inminente momento, se ve afectada por todo cambio equivocadamente previsto en los datos que se producen entre el comienzo y el final del periodo que se pretende atender (plazo de provisión)[13]. De ahí que el efecto de la acción sea siempre incierto. La acción es siempre especulación. Ello sucede no sólo en la economía de mercado, sino también en el supuesto de Robinson Crusoe —el imaginario actor aislado— como asimismo bajo una economía socialista. En la imaginaria construcción de un sistema de giro uniforme nadie es ni empresario ni especulador; por el contrario, en la economía verdadera y funcionante, sea la que fuere, quien actúa es siempre empresario y especulador; las personas que están al cuidado de los actores —los menores en una sociedad de mercado y las masas en una sociedad socialista—, aun cuando ni actúan ni especulan, se ven afectadas por los resultados de las especulaciones de los actores.

La economía, al hablar de empresarios, no se refiere a personas sino a una determinada función. Esta función no es patrimonio exclusivo de una clase o grupo; se halla presente en toda acción y acompaña a todo actor. Al incorporar esa

función en una figura imaginaria, empleamos un recurso metodológico. El término empresario, tal como lo emplea la teoría cataláctica, significa: individuo actuante contemplado exclusivamente a la luz de la incertidumbre inherente a toda actividad. Al emplear este término no debe olvidarse que cualquier acción se halla siempre situada en el devenir temporal y que, por lo tanto, implica especulación. Los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores, todos ellos, son necesariamente especuladores. También el consumidor especula cuando prevé anticipadamente sus futuras necesidades. Son muchos los errores que pueden cometerse en esa previsión del futuro.

Llevemos la imaginaria construcción del empresario puro hasta sus últimas consecuencias lógicas. Dicho empresario no posee capital alguno; el capital que emplea en sus actividades empresariales se lo han prestado los capitalistas. Ante la ley, dicho empresario posee, a título dominical, los diversos medios de producción que ha adquirido con ese préstamo. Pero en realidad no es propietario de nada, ya que frente a su activo existe un pasivo por el mismo importe. Si tiene éxito en sus operaciones, suyo será el beneficio neto; si fracasa, la pérdida habrá de ser soportada por los capitalistas prestamistas. Tal empresario, en realidad, viene a ser como un empleado de los capitalistas, que por cuenta de éstos especula, apropiándose del cien por cien de los beneficios netos, sin responder para nada de las pérdidas. El planteamiento sustancialmente no varía si se admite que una parte del capital es del empresario, que se limita a tomar prestado el resto. Cualesquiera que sean los términos concertados con sus acreedores, éstos han de soportar las pérdidas habidas, al menos en aquella proporción en que no puedan ser cubiertas

con los fondos personales del empresario. El capitalista, por tanto, virtualmente, es siempre también empresario y especulador; corre el riesgo de perder sus fondos; no hay inversión alguna que pueda estimarse totalmente segura.

El campesino autárquico que cultiva la tierra para cubrir las necesidades de su familia, se ve afectado por los cambios que registre la feracidad agraria o el conjunto de las propias necesidades. En una economía de mercado, ese mismo campesino se ve afectado por cuantos cambios hagan variar la importancia de su explotación agrícola en lo que al abastecimiento del mercado se refiere. El campesino es claramente, aun en el sentido más común, un empresario. El propietario de medios de producción, ya sean éstos materiales o monetarios, jamás puede liberarse de la incertidumbre del futuro. La inversión de dinero o bienes materiales en la producción, es decir, el hacer provisión para el día de mañana, es una actividad empresarial.

Lo mismo ocurre, esencialmente, con el trabajador. Nace siendo dueño de determinadas habilidades; sus condiciones innatas son medios de producción muy idóneos para ciertas labores, de menor idoneidad para otras tareas y totalmente inservibles en unos terceros cometidos[14]. En el caso de que no haya nacido con la destreza necesaria para ejecutar determinadas tareas y la haya adquirido más tarde, dicho trabajador, por lo que se refiere al tiempo y gastos que ha tenido que invertir en tal adiestramiento, se halla en la misma posición que cualquier otro ahorrador. Ha efectuado una inversión con miras a sacar de la misma el correspondiente producto. El trabajador, en la medida en que su salario depende del precio que el mercado está dispuesto a pagar por su trabajo, es también empresario. El precio de la actividad

laboral varía cuando se modifican las circunstancias concurrentes, del mismo modo que también varía el precio de los demás factores de producción.

Todo ello, para la ciencia económica, significa lo siguiente: empresario es el individuo que actúa con la mira puesta en las mutaciones que las circunstancias del mercado registran. Capitalistas y terratenientes son quienes proceden contemplando aquellos cambios de valor y precio que, aun permaneciendo invariadas todas las demás circunstancias del mercado, acontecen por el simple transcurso del tiempo, a causa de la distinta valoración que los bienes presentes tienen con respecto a los bienes futuros. Trabajador es el hombre que, como factor de producción, utiliza su propia capacidad laboral. De esta suerte quedan perfectamente integradas las diversas funciones: el empresario obtiene beneficio o sufre pérdidas; los propietarios de los factores de producción (tierras o bienes de capital) devengan interés originario; los trabajadores ganan salarios. De este modo elaboramos la imaginaria construcción de la *distribución funcional*, distinta de la efectiva distribución histórica[15].

La ciencia económica, sin embargo, siempre empleó, y sigue empleando, el término «empresario» en un sentido distinto del que se le atribuye en la construcción imaginaria de la distribución funcional. Son empresarios aquellos individuos especialmente deseosos de sacar ventaja del hecho de acomodar la producción a las mutaciones del mercado sólo por ellos previstas, aquéllos que tienen una mayor iniciativa, un superior espíritu de aventura y una vista más penetrante que la mayoría, pioneros que impulsan y promueven el progreso económico. Este concepto de empresario es menos amplio que el empleado en la hipótesis de la distribución

funcional; no comprende supuestos abarcados por esta última. Emplear un mismo vocablo para designar dos conceptos distintos puede generar confusión. Tal vez habría sido mejor emplear otra palabra para designar ese segundo concepto de empresario, como por ejemplo el término «promotor».

Cierto es que el concepto de empresario-promotor no puede definirse con rigor praxeológico. (En esto se asemeja al concepto de dinero, el cual —a diferencia del de medio de intercambio— tampoco admite definición de pleno rigor praxeológico[16]). Sin embargo, la economía no puede prescindir del promotor. En él se encarna una circunstancia que constituye una característica general de la naturaleza humana, que aparece en toda transacción mercantil y la marca profundamente. Nos referimos al hecho de que no todos los individuos reaccionan al cambio de condiciones con la misma rapidez ni del mismo modo. La desigualdad de los individuos, debida tanto a cualidades innatas como a las vicisitudes de la vida, reaparece también en esta materia. En el mercado hay quienes abren la marcha y también quienes se limitan a copiar lo que hacen sus conciudadanos más perspicaces. La capacidad de mando produce sus efectos tanto en el mercado como en cualquier otro aspecto de la actividad humana. La fuerza motora del mercado, el impulso que engendra la innovación y el progreso, procede del inquieto promotor, deseoso siempre de incrementar todo lo posible su beneficio personal.

No debe, sin embargo, permitirse que el equívoco significado del término dé lugar a confusión de ningún género en el estudio de la cataláctica. Siempre que pueda haber duda, se puede fácilmente desvanecerla empleando el

término promotor en vez del de empresario.

La función empresarial en la economía estacionaria

Los mercados de futuro pueden liberar al promotor de una parte de su función empresarial. En la medida en que, a través de tales operaciones, se cubre de posibles pérdidas futuras, abdica de su condición empresarial en favor de la otra parte del contrato. Por ejemplo, el empresario textil que compra algodón y simultáneamente lo vende a plazo renuncia parcialmente a su función empresarial. Las posibles variaciones de precio que el algodón pueda experimentar durante el período en cuestión no le afectarán ya en forma de pérdidas o ganancias. Pero el interesado no renuncia por completo a la función empresarial; pese a su venta convenida a plazo, le afectará todo cambio que no se deba a variación del precio del algodón, registrado en cambio por el precio de los tejidos en general o de las específicas telas que él fabrique. Aun cuando sólo trabaje teniendo vendida de antemano por suma cierta su producción, seguirá actuando como empresario por lo que se refiere a los fondos invertidos en sus instalaciones fabriles.

Imaginemos una economía en la que todos los bienes y servicios pudieran contratarse mediante operaciones a plazo. En dicha construcción imaginaria la función empresarial quedaría netamente distinguida y separada de todas las demás funciones. Aparecería una clase formada por empresarios puros. Los precios de los mercados a plazo regularían todas las actividades productivas. Sólo quienes intervinieran en tales operaciones cosecharían ganancias o sufrirían pérdidas. El resto de la población estaría, como si dijéramos, asegurada contra la incertidumbre del futuro y gozaría en tal sentido de plena tranquilidad. Los elementos rectores de las diversas empresas, en definitiva, pasarían a ser meros asalariados, con ingresos fijados de antemano.

Si suponemos, además, que dicha economía es estacionaria y que hay una sola empresa que realiza todas las transacciones a plazo, no hay duda de que la suma total de las pérdidas se igualaría con la suma total de las ganancias. Bastaría con nacionalizar dicha única empresa para implantar un estado socialista sin pérdidas y sin ganancias, un sistema de inalterable seguridad y estabilidad. Ahora bien, llegamos a esta conclusión en razón a que, por definición, en la economía estacionaria el total de pérdidas y el total de beneficios se igualan. Por el contrario, bajo una economía en la que haya cambio, por fuerza ha de existir superávit de

pérdidas o de ganancias.

No merece la pena dedicar más tiempo a estos bizantinismos que para nada amplían nuestro conocimiento. Convenía, sin embargo, prestar cierta atención a la materia, pues hemos abordado conceptos que a veces se esgrimen contra el sistema capitalista y que sirven de base a algunas de las ilusorias propuestas presentadas para instaurar el socialismo. No hay duda de que un modelo socialista es lógicamente compatible con las irrealizables construcciones imaginarias de una economía de giro uniforme o estacionaria. La grandilocuencia con que los economistas matemáticos abordan esas imaginarias hipótesis y los correspondientes estados de «equilibrio» hace que la gente olvide con frecuencia que tales construcciones no son más que entes irreales, íntimamente contradictorios, puras herramientas del pensar, carentes por sí mismos de interés práctico y que, desde luego, jamás podrían servir de modelo para organizar un mundo real poblado por hombres capaces de actuar.

CAPÍTULO XV

EL MERCADO

1. CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DE MERCADO

La economía de mercado es un sistema social de división del trabajo basado en la propiedad privada de los medios de producción. Cada uno, dentro de tal orden, actúa según le aconseja su propio interés; todos, sin embargo, satisfacen las necesidades de los demás al atender las propias. El actor se pone invariablemente al servicio de sus conciudadanos. Éstos, a su vez, igualmente sirven a aquél. El hombre es al mismo tiempo medio y fin; fin último para sí mismo y medio en cuanto coadyuva con los demás para que puedan alcanzar sus propios fines.

El sistema está gobernado por el mercado. El mercado impulsa las diversas actividades de la gente por aquellos cauces que mejor permiten satisfacer las necesidades de los demás. En el funcionamiento del mercado no hay compulsión ni coerción. El estado, es decir, el aparato social de fuerza y

coacción, no interfiere en su funcionamiento ni interviene en aquellas actividades de los ciudadanos que el propio mercado encauza. El imperio estatal se ejerce sobre la gente únicamente para prevenir actuaciones que perjudiquen o puedan perturbar el funcionamiento del mercado. Se protege y ampara la vida, la salud y la propiedad de los particulares contra las agresiones que, por violencia o fraude, puedan perpetrar enemigos internos o externos. El estado crea y mantiene así un ambiente social que permite que la economía de mercado se desenvuelva pacíficamente. El eslogan marxista que habla de la «anarquía de la producción capitalista» retrata muy certeramente esta organización social, ya que se trata de un sistema que ningún dictador gobierna, donde no hay jerarca económico que a cada uno señale su tarea y le fuerce a cumplirla. Todo el mundo es libre; nadie está sometido a ningún déspota; la gente se integra voluntariamente en tal sistema de cooperación. El mercado las guía, mostrándoles cómo podrán alcanzar mejor su propio bienestar y el de los demás. Todo lo dirige el mercado, única institución que ordena el sistema en su conjunto, dotándole de razón y sentido.

El mercado no es ni un lugar ni una cosa ni una asociación. El mercado es un proceso puesto en marcha por las actuaciones diversas de los múltiples individuos que entre sí cooperan bajo el régimen de división del trabajo. Los juicios de valor de estas personas, así como las acciones que surgen de estas apreciaciones, son las fuerzas que determinan la disposición —continuamente cambiante— del mercado. La situación queda reflejada en cada momento en la estructura de los precios, es decir, en el conjunto de tipos de cambio que genera la mutua actuación de todos aquéllos que desean

comprar o vender. Nada hay de inhumano o mítico que tenga que ver con el mercado. El proceso mercantil es la resultante de determinadas actuaciones humanas. Todo fenómeno de mercado puede ser retrotraído a precisos actos electivos de quienes en el mismo actúan.

El proceso del mercado hace que sean mutuamente cooperativas las acciones de los diversos miembros de la sociedad. Los precios ilustran a los productores acerca de qué, cómo y cuánto debe ser producido. El mercado es el punto donde convergen las actuaciones de la gente y, al tiempo, el centro donde se originan.

Conviene distinguir netamente la economía de mercado de aquel otro sistema —imaginable, aunque no realizable— de cooperación social bajo un régimen de división del trabajo en el que la propiedad de los medios de producción pertenece a la sociedad o al estado. Este segundo sistema suele denominarse socialismo, comunismo, economía planificada o capitalismo de estado. La economía de mercado o capitalismo puro, como también se suele denominar, y la economía socialista son términos antitéticos. Ninguna mezcla de ambos sistemas es posible o pensable. No existe una economía mixta, un sistema en parte capitalista y en parte socialista. La producción o la dirige el mercado o es ordenada por los mandatos del órgano dictatorial, ya sea unipersonal o colegiado.

En modo alguno puede hablarse de sistema intermedio, combinación del socialismo y el capitalismo, cuando en una sociedad basada en la propiedad privada de los medios de producción algunos de éstos son administrados o poseídos por entes públicos, es decir, por el gobierno o alguno de sus órganos. El que el estado o los municipios posean y

administren determinadas explotaciones no empaña los rasgos típicos de la economía de mercado. Dichas empresas, poseídas y dirigidas por el poder público, están sometidas, igual que las privadas, a la soberanía del mercado. Han de acomodarse, tanto al comprar primeras materias, maquinaria o trabajo, como al vender sus productos o servicios, a la soberanía del mercado. Están sometidas a su ley y, por tanto, a la voluntad de los consumidores, que pueden acudir libremente a las mismas o rechazarlas, habiendo de esforzarse por conseguir beneficios o, al menos, evitar pérdidas. La administración podrá compensar sus quebrantos con fondos estatales; pero ello ni suprime ni palia la supremacía del mercado; simplemente, se desvían las consecuencias hacia otros sectores. Porque los fondos que cubran esas pérdidas habrán de ser recaudados mediante impuestos y las consecuencias que dicha imposición fiscal provocará en la sociedad y en la estructura económica son siempre las previstas por la ley del mercado. Es el funcionamiento del mercado —y no el estado al recaudar gabelas— el que decide sobre quién recaerá al final la carga fiscal y cuáles serán los efectos de ésta sobre la producción. Es el mercado, y no una oficina estatal, el que determina el funcionamiento de las empresas públicas.

Desde el punto de vista praxeológico o económico, no se puede denominar socialista a ninguna institución que de uno u otro modo se relacione con el mercado. El socialismo, tal como sus teóricos lo conciben y definen, presupone la ausencia de mercado para los factores de producción y de precios de estos factores. «Socializar» las industrias, tiendas y explotaciones agrícolas privadas —es decir, transferir la propiedad de las mismas de los particulares al estado— es

indudablemente un modo de implantar poco a poco el socialismo. Son etapas sucesivas en el camino que conduce al socialismo. Sin embargo, el socialismo todavía no ha sido alcanzado. (Marx y los marxistas ortodoxos niegan tajantemente la posibilidad de ese acercamiento gradual al socialismo. De acuerdo con sus tesis, la propia evolución del orden capitalista dará lugar a que un día, de golpe, se transforme en socialismo).

Los entes públicos, al igual que los soviets, por el mero hecho de comprar y vender en mercados, se hallan relacionados con el sistema capitalista, como lo demuestra el hecho de que efectúen sus cálculos en términos monetarios. De este modo recurren a los instrumentos intelectuales típicos de ese orden capitalista que con tanto fanatismo condenan.

El cálculo monetario es la base intelectual de la economía de mercado. Los objetivos que la acción persigue bajo cualquier régimen de división de trabajo resultan inalcanzables si se prescinde del cálculo económico. La economía de mercado calcula mediante los precios monetarios. El que resultara posible calcular predeterminó su aparición y, aún hoy, condiciona su funcionamiento. La economía de mercado existe, única y exclusivamente, porque puede recurrir al cálculo.

2. Capital y bienes de capital

Existe en todos los seres vivos un innato impulso a procurarse aquello que sostiene, refuerza y renueva su energía vital. La singularidad humana estriba simplemente en que el hombre se esfuerza por mantener y vigorizar la propia vitalidad de modo consciente y deliberado. Nuestros prehistóricos antepasados se preocuparon ante todo por producir las herramientas con las que pudieran atender sus más perentorias necesidades; recurrieron después a métodos y sistemas que les permitieron, primero, ampliar la producción de alimentos, para ir luego satisfaciendo sucesivamente necesidades cada vez más elevadas, hasta atender las ya típicamente humanas no sentidas por las bestias. Como dice Böhm-Bawerk, el hombre, a medida que prospera, va adoptando métodos de producción más complejos que exigen una superior inversión de tiempo, demora ésta más que compensada por las mayores producciones o las mejores calidades que con tales nuevos métodos pueden conseguirse.

Cada paso que el hombre da hacia un mejor nivel de vida se apoya invariablemente en el ahorro previo, es decir, en la anterior acumulación de las provisiones necesarias para ampliar el lapso temporal que media entre el inicio del proceso productivo y la obtención del bien listo ya para ser empleado o consumido. Los bienes así acumulados representan, o bien etapas intermedias del proceso productivo, es decir, herramientas y productos semiterminados, o bien artículos de consumo que permiten al hombre abandonar sistemas de producción de menor lapso temporal, pero de inferior productividad, por otros que, si bien exigen mayor inversión de tiempo, son de superior fecundidad, sin que la ampliación del plazo productivo

obligue a quienes en el mismo participan a desatender sus necesidades. Denominamos bienes de capital a esos bienes acumulados. Por ello podemos afirmar que el ahorro y la consiguiente acumulación de bienes de capital constituyen la base de todo progreso material y el fundamento, en definitiva, de la civilización humana. Sin ahorro y sin acumulación de capital es imposible apuntar hacia objetivos de tipo espiritual[1].

Sobre la base de la noción de bienes de capital podemos ya precisar el concepto de capital[2]. El concepto de capital constituye la idea fundamental y la base del cálculo económico, que, a su vez, es la primordial herramienta mental a manejar en una economía de mercado. Es correlativo al concepto de renta.

Cuando en el lenguaje vulgar y en la contabilidad —ciencia ésta que no ha hecho más que depurar y precisar los juicios que la gente utiliza a diario— empleamos los conceptos de capital y renta, estamos simplemente distinguiendo entre medios y fines. La mente del actor, al calcular, trata una divisoria entre aquellos bienes de consumo que piensa destinar a la inmediata satisfacción de sus necesidades y aquellos otros bienes de diversos órdenes —entre los que puede haber bienes del orden primero[3]— que, previa la oportuna manipulación, le servirán para atender futuras necesidades. Así, el distinguir entre medios y fines nos lleva a diferenciar entre invertir y consumir, entre el negocio y la casa, entre los fondos mercantiles y el gasto familiar. La suma resultante de valorar en términos monetarios el conjunto de bienes destinados a inversiones —el capital— constituye el punto de donde arranca todo el cálculo económico. El fin inmediato de la actividad inversora consiste en incrementar, o

al menos en no disminuir, el capital poseído. Se denomina renta aquella suma que, sin merma de capital originario, puede ser consumida en un cierto periodo de tiempo. Si lo consumido supera a la renta, la diferencia constituye lo que se denomina consumo de capital. Por el contrario, si la renta es superior al consumo, la diferencia es ahorro. Cifrar con precisión a cuánto asciende en cada caso la renta, el ahorro o el consumo de capital es uno de los cometidos más importantes del cálculo económico.

La idea que hizo al hombre distinguir entre capital y renta se halla implícita en toda premeditación y planificación de la acción. Los más primitivos agricultores ya intuían las consecuencias que provocarían si recurrían a aquellas medidas que la técnica contable moderna calificaría de consumo de capital. La aversión del cazador a matar la cierva preñada y la prevención que hasta los más crueles conquistadores sentían contra la tala de árboles frutales son consideraciones que sólo pueden formular quienes razonan en el sentido que nos viene ocupando. La misma idea palpita en la clásica institución del usufructo y en otros muchos usos y prácticas análogos. Pero sólo quienes pueden aplicar el cálculo monetario están capacitados para percibir con toda nitidez la diferencia entre un bien económico y los frutos derivados del mismo, resultándoles posible aplicar dicha distinción a cualesquiera cosas y servicios de la clase, especie y orden que fueren. Sólo esas personas pueden formular las oportunas distinciones al enfrentarse con las siempre cambiantes situaciones del moderno industrialismo altamente desarrollado y con la complicada estructura de la cooperación social basada en cientos de miles de actuaciones y cometidos especializados.

Si, a la luz de los modernos sistemas contables, contempláramos las economías de nuestros prehistóricos antepasados, podríamos decir, en un sentido metafórico, que también ellos utilizaban «capital». Cualquier profesor mercantil actual podría valorar contablemente los enseres de los que se servía el hombre primitivo para la caza y la pesca, así como para las actividades agrícolas y ganaderas, siempre que conociera sus precios. Algunos economistas han deducido de esto que el «capital» es una categoría de toda producción humana, que aparece bajo cualquier imaginable sistema de producción —o sea, tanto en el involuntario aislamiento de Robinson, como en la república socialista— y que no tiene nada que ver con la existencia o inexistencia del cálculo monetario[4]. Pero este modo de razonar es confuso. El concepto de capital no se puede separar del cálculo monetario ni de la estructura social de una economía de mercado, que es la única en que el cálculo monetario es posible. El concepto de capital carece de sentido fuera de la economía de mercado. Sólo tiene sentido cuando individuos que actúan libremente dentro de un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción pretenden enjuiciar sus planes y actuaciones; el concepto se fue precisando poco a poco a medida que el cálculo económico progresaba en términos monetarios[5].

La contabilidad moderna es fruto de una dilatada evolución histórica. Empresarios y contables coinciden hoy por completo en lo que significa el término capital. Se denomina capital a la cifra dineraria dedicada en un momento determinado a un determinado negocio, resultante de deducir del total valor monetario del activo el total valor monetario del pasivo. En este orden de ideas, no tiene importancia el que

los bienes así valorados sean de una u otra condición; da lo mismo que se trate de terrenos, edificios, maquinaria, herramientas, mercaderías de todo orden, créditos, efectos comerciales, metálico o cualquier otro activo.

Cierto es que al principio los comerciantes, que a fin de cuentas fueron quienes sentaron las bases del cálculo económico, solían excluir del concepto de capital el valor de los terrenos y edificios explotados. Los agricultores, por su parte, también tardaron bastante en conceptuar sus predios como capital. Aún hoy en día, incluso en los países más adelantados, pocos son los agricultores que aplican a sus explotaciones rigurosas normas de contabilidad. La mayoría de ellos no toma en consideración el factor tierra ni la contribución del mismo a la producción. Los asientos de sus libros no hacen ninguna alusión al valor dinerario del terreno poseído, quedando por tanto sin reflejar las mutaciones que dicho valor pueda sufrir. Se trata, evidentemente, de una contabilidad defectuosa, ya que no nos proporciona la información que en definitiva buscamos mediante la contabilidad de capitales. En efecto, no nos proporciona ninguna información acerca de si durante el proceso agrícola ha sido perjudicada la capacidad productiva de la tierra, es decir, si ha descendido su valor de uso objetivo; nada nos dice sobre si la tierra ha sufrido desgaste a causa de una mala utilización, y así los datos contables arrojarán un beneficio (un rendimiento) superior al que reflejaría una contabilidad más precisa.

Convenía aludir a estas circunstancias históricas, ya que tuvieron gran importancia cuando los economistas trataron de definir el concepto de *capital real*.

Los economistas se hallaban y siguen hallándose ante la

supersticiosa creencia de que se puede eliminar totalmente, o al menos en parte, la escasez de los factores de producción incrementando el dinero circulante o ampliando el crédito. Para abordar mejor este problema fundamental de la política económica, los economistas creyeron oportuno elaborar un concepto de capital real oponiéndole al concepto de capital que maneja el comerciante cuando mediante el cálculo pondera el conjunto de sus actividades crematísticas. Cuando los economistas comenzaron a interesarse por estas cuestiones existían graves dudas acerca de si el valor monetario del terreno debía ser comprendido en el concepto de capital. De ahí que optaran por excluir la tierra de su concepto de capital real, definido como el conjunto de factores de producción de que el actor dispone. Suscitáronse de inmediato discusiones de lo más bizantinas acerca de si los bienes de consumo del sujeto en cuestión son o no capital real. Por lo que al numerario se refiere, prácticamente todos convenían en que no debía ser estimado como tal.

Ahora bien, definir el capital como el conjunto disponible de medios de producción es una pura simpleza. En efecto, se puede determinar y totalizar el importe dinerario de los múltiples factores de producción que una determinada empresa utiliza; pero, si eliminamos las expresiones monetarias, ese conjunto de factores de producción no pasa de ser un mero catálogo de miles de bienes diferentes. Ningún interés tiene para la acción semejante inventario. Dicha relación no será más que pura descripción de un fragmento del universo, desde un punto de vista técnico o topográfico, carente de toda utilidad cuando se trata de incrementar el bienestar humano. Podemos aceptar el uso del término y seguir denominando *bienes de capital* a los medios de

producción disponibles. Pero con ello ni se aclara ni se precisa el concepto de capital real.

El efecto más grave que provocó esa mítica idea de un capital real fue inducir a los economistas a cavilar sobre el artificioso problema de la denominada productividad del capital (real). Por definición, factor de producción es todo aquello que puede contribuir al éxito de un proceso de producción. Su precio de mercado refleja enteramente el valor que la gente atribuye a esta contribución. Los servicios que se esperan del empleo de un factor de producción (es decir, su contribución a la productividad) se pagan en las transacciones del mercado según el valor íntegro que la gente le atribuye. Tienen valor los factores de producción única y exclusivamente por esos servicios que pueden reportar; sólo por ese servicio se cotizan los factores en cuestión. Una vez abonado su precio, nada queda ya por pagar; todos los servicios productivos del bien en cuestión se hallan comprendidos en el precio de referencia. Fue un grave error explicar el interés como renta derivada de la productividad del capital[6].

Una segunda confusión no menos grave provocó esa idea del capital real. En efecto, se comenzó a pensar en un *capital social* distinto del *capital privado*. Partiendo de la imaginaria construcción de una economía socialista, se pretendía elaborar un concepto del capital que pudiera servir al director colectivista en sus actividades económicas. Los economistas suponían, con razón, que tendría aquél interés por saber si su gestión era acertada (valorada desde luego sobre la base de sus personales juicios de valor y de los fines que, a la luz de tales valoraciones, persiguiera) y por conocer cuánto podrían consumir sus administrados sin provocar merma en los

factores de producción existentes, con la consiguiente minoración de la futura capacidad productiva. Para ordenar mejor su actuación, le convendría al jerarca servirse de los conceptos de capital y renta. Lo que sucede, sin embargo, es que, bajo una organización económica en la cual no existe la propiedad privada de los medios de producción y, por tanto, no hay ni mercado ni precios para los correspondientes factores, los conceptos de capital y renta son meros conceptos teóricos sin aplicabilidad práctica alguna. En una economía socialista existen bienes de capital, pero no hay capital.

La idea de capital sólo tiene sentido en la economía de mercado. Bajo el signo del mercado sirve para que los individuos, actuando libremente, separados o en agrupación, puedan decidir y calcular. Es un instrumento fecundo sólo en manos de capitalistas, empresarios y agricultores deseosos de cosechar ganancias y evitar pérdidas. No es una categoría de cualquier género de acción. Es una categoría del sujeto que actúa dentro de una economía de mercado.

3. El capitalismo

Todas las civilizaciones, hasta el presente, se han basado en la propiedad privada de los medios de producción. Civilización y propiedad privada fueron siempre de la mano. Quienes sostienen que la economía es una ciencia experimental y, no obstante, propugnan el control estatal de los medios de producción incurren en manifiesta

contradicción. La única conclusión que de la experiencia histórica cabría deducir, admitiendo que ésta pueda decimos algo al respecto, es que la civilización va indefectiblemente unida a la propiedad privada. Ninguna demostración histórica se puede aducir en el sentido de que el socialismo proporcione un nivel de vida superior al del capitalismo[7].

Cierto es que, hasta ahora y de forma plena y pura, nunca se ha aplicado la economía de mercado. Ello no obstante, es indudable que a partir de la Edad Media ha venido prevaleciendo en Occidente una tendencia a ir paulatinamente aboliendo todas aquellas instituciones que perturban el libre funcionamiento de la economía de mercado. A medida que dicha tendencia progresaba, se multiplicaba la población y el nivel de vida de las masas alcanzaba cimas nunca antes conocidas ni soñadas. Creso, Craso, los Médicis y Luis XIV hubieran envidiado las comodidades de que hoy disfruta el obrero americano medio.

Los problemas que suscita el ataque lanzado por socialistas e intervencionistas contra la economía de mercado son todos de índole puramente económica, de tal suerte que sólo pueden ser abordados con arreglo a la técnica que en el presente libro pretendemos adoptar, es decir, analizando a fondo la actividad humana y todos los imaginables sistemas de cooperación social. El problema psicológico de por qué la gente denigra y rechaza el capitalismo, hasta el punto de motejar de «capitalista» cuanto les repugna y considerar, en cambio, «social» o «socialista» todo aquello que les agrada, es una interrogante cuya respuesta debe dejarse en manos de los historiadores. Hay otros temas que sí nos corresponde a nosotros abordar.

Los defensores del totalitarismo consideran el

«capitalismo» como una lamentable adversidad, una tremenda desventura que un día cayera sobre la humanidad. Marx afirmaba que es una inevitable etapa por la que la evolución humana debe pasar, si bien no deja por ello de ser la peor de las calamidades; por suerte, la redención estaba a las puertas y pronto iba a ser liberado el hombre de tanta aflicción. Otros afirmaron que el capitalismo habría podido evitarse a la humanidad, si la gente hubiera sido moralmente más perfecta, lo que les habría inducido a adoptar mejores sistemas económicos. Todas estas posturas tienen un rasgo común: contemplan el capitalismo como si se tratara de un fenómeno accidental que se pudiera suprimir sin acabar al mismo tiempo con las condiciones imprescindibles para el desarrollo del pensamiento y la acción del hombre civilizado. Tales ideologías eluden cuidadosamente el problema del cálculo económico, lo cual les impide advertir las consecuencias que la ausencia del mismo provoca necesariamente. No se percatan de que el socialista, a quien de nada le serviría la aritmética para planear la acción, tendría una mentalidad y un modo de pensar radicalmente distintos al nuestro. Al tratar del socialismo no se puede silenciar este cambio mental, aun dejando de lado los perniciosos efectos que su implantación provocaría en lo que se refiere al bienestar material del hombre.

La economía de mercado es un modo de actuar, bajo el signo de la división del trabajo, que el hombre ha ingeniado. Pero de esta afirmación no se puede inferir que estemos ante un sistema puramente accidental y artificial, sustituible sin más por otro cualquiera. La economía de mercado es fruto de un dilatado proceso de evolución. El hombre, en su incansable afán por acomodar la propia actuación, del modo

más perfecto posible, a las inalterables circunstancias del medio ambiente, logró al fin descubrir esta salida. La economía de mercado es, como si dijéramos, la estrategia que ha permitido al hombre prosperar triunfalmente desde el primitivo salvajismo hasta alcanzar la actual condición civilizada.

Muchos autores argumentan: el capitalismo es aquel orden económico que provocó los magníficos resultados que la historia de los últimos doscientos años registra; siendo ello así, no hay duda de que ya es hora de superar tal sistema, puesto que si ayer fue beneficioso no puede seguir siéndolo en la actualidad y, menos aún, en el futuro. Evidentemente, esta afirmación choca con los más elementales principios de la ciencia experimental. No es necesario volver sobre la cuestión de si en las disciplinas referentes a la actividad humana se pueden o no aplicar los métodos propios de las ciencias naturales experimentales, pues aun cuando resolviéramos afirmativamente la interrogante, sería absurdo argüir como lo hacen estos experimentalistas al revés. Las ciencias naturales razonan diciendo que si *a* fue ayer válido, mañana lo será también. En este terreno no se puede argumentar a la inversa y proclamar que puesto que *a* fue antes válido, no lo será ya en el futuro.

Se suele criticar a los economistas una supuesta despreocupación por la historia; en este sentido se afirma que glorifican la economía de mercado, considerándola como el patrón ideal y eterno de la cooperación social, y se les censura por circunscribir el estudio al de los problemas de la economía de mercado, despreciando todo lo demás. No inquieta a los economistas, se concluye, pensar que el capitalismo sólo surgió hace doscientos años, y que, aún hoy,

tan sólo opera en un área relativamente pequeña del mundo y entre grupos minoritarios de la población. Hubo ayer y existen actualmente civilizaciones de mentalidad diferente que ordenan sus asuntos económicos de modo distinto del nuestro. El capitalismo, contemplado *sub specie aeternitatis*, no es más que un fenómeno pasajero, una efímera etapa de la evolución histórica, mera época de transición entre un pasado precapitalista y un futuro postcapitalista.

Todas estas críticas son falsas. Cierto que la economía no es una rama de la historia o de cualquier ciencia histórica. Es la disciplina que estudia la actividad humana, la teoría general de las inmutables categorías de la acción y de su desenvolvimiento en cualquier supuesto en que el hombre actúe. De ahí que sea la herramienta mental imprescindible cuando se trata de investigar problemas históricos o etnográficos. Pobre habrá de ser la obra del historiador o etnógrafo que no aplique en sus trabajos los conocimientos que la economía le brinda, pues tal teórico, pese a lo que posiblemente crea, no dejará de aplicar las ideas que desprecia como meras hipótesis. Retazos confusos e inexactos de superficiales teorías económicas tiempo ha descartadas, elaboradas por mentes desorientadas antes de la aparición de la ciencia económica, presidirán una labor que el investigador considerará imparcial, tanto en la recogida de los hechos, supuestamente auténticos, como en su ordenación y en las conclusiones que de ellos pretenda inferir.

El análisis de los problemas de la sociedad de mercado, única organización de la acción humana que permite aplicar el cálculo económico a la planificación de la acción, nos faculta para abordar el examen de todos los posibles modos de actuar, así como todas las cuestiones económicas con que

se enfrentan los historiadores y los etnólogos. Los sistemas no capitalistas de dirección económica sólo pueden ser estudiados bajo el hipotético supuesto de que también ellos pueden recurrir a los números cardinales al evaluar la acción pretérita y al proyectar la futura. He ahí por qué los economistas colocan el estudio de la economía pura de mercado en el centro de su investigación.

No son los economistas, sino sus críticos, quienes carecen de «sentido histórico» e ignoran la evolución y el progreso. Los economistas siempre advirtieron que la economía de mercado es fruto de un largo proceso histórico que se inicia cuando la raza humana emerge de entre las filas de otros primates. Los partidarios de la corriente erróneamente denominada «historicista» se empeñan en desandar el camino que tan fatigosamente ha recorrido la evolución humana. De ahí que consideren artificiosas e incluso decadentes cuantas instituciones no puedan ser retrotraídas al más remoto pasado o, incluso, resulten desconocidas para alguna primitiva tribu de la Polinesia. Toda institución que los salvajes no hayan descubierto la tachan de inútil o degenerada. Marx, Engels y los germánicos profesores de la Escuela Histórica se entusiasmaban pensando que la propiedad privada era «sólo un fenómeno histórico». Tan palmaria verdad era para ellos prueba evidente de que sus planes socialistas eran realizables[8].

El genio creador no coincide con sus contemporáneos. En tanto en cuanto es adelantado de cosas nuevas y nunca oídas, por fuerza ha de repugnarle la sumisa aceptación con que sus coetáneos se atienen a las ideas y valores tradicionales. Es para él una pura estupidez el rutinario proceder del ciudadano corriente, del hombre medio y común. Considera por eso «lo

burgués» sinónimo de imbecilidad[9]. Los artistas de segunda fila que disfrutan copiando los gestos del genio, deseosos de olvidar y disimular su propia incapacidad, adoptan también idénticas expresiones. Califican de «aburguesado» cuanto les molesta y, comoquiera que Marx asimilara el significado de «capitalista» al de «burgués», utilizan indistintamente ambos vocablos, términos que en todos los idiomas del mundo se aplican actualmente a cuanto parece vergonzoso, despreciable e infame[10]. Reservan, en cambio, el apelativo «socialista» para todo aquello que las masas consideran bueno y digno de alabanza. Con frecuencia suele hoy la gente comenzar por calificar arbitrariamente de «capitalista» aquello que les desagrada, sea lo que fuere, y a renglón seguido deducen de tal apelativo la ruindad del objeto en cuestión.

Esta confusión semántica va más lejos. Sismondi, los románticos defensores de las instituciones medievales, los autores socialistas, la Escuela Histórica Prusiana y el institucionalismo americano adoctrinaron a la gente en el sentido de que el capitalismo es un inicuo sistema de explotación en el que se sacrifican los vitales intereses de la mayoría para favorecer a unos pocos traficantes. Ninguna persona honrada puede apoyar régimen tan «insensato». Los economistas que aseguran no ser cierto que el capitalismo beneficia sólo a una minoría, sino que enriquece a todos, no son más que «sicofantes de la burguesía»; una de dos, o son obtusos en demasía para advertir la verdad, o son vendidos apologistas de los egoístas intereses de clase de los explotadores.

El capitalismo, para esos enemigos de la libertad, de la democracia y de la economía de mercado, es la política económica que favorece a las grandes empresas y a los

millonarios. Ante el hecho de que —aun cuando no todos— haya capitalistas y enriquecidos empresarios que en la actualidad abogan por las medidas restrictivas de la competencia y del libre cambio que engendran los monopolios esos críticos argumentan como sigue. El capitalismo contemporáneo patrocina el proteccionismo, los carteles y la supresión de la competencia. Es cierto, agregan, que en cierto momento histórico el capitalismo británico propugnaba el comercio libre, tanto en la esfera interna como en la internacional; pero predicaba esa política porque entonces el librecambismo convenía a los intereses de clase de la burguesía inglesa. Comoquiera que, modernamente, las cosas han variado, las pretensiones de los explotadores al respecto también han cambiado.

Ya anteriormente se hacía notar cómo estas ideas chocan tanto con la teoría científica como con la realidad histórica[11]. Hubo y siempre habrá gentes egoístas cuya ambición les induce a pedir protección para sus conquistadas posiciones, en la esperanza de lucrarse mediante la limitación de la competencia. Al empresario que se nota envejecido y decadente y al débil heredero de quien otrora triunfara les asusta el ágil *parvenu* que sale de la nada para disputarles su riqueza y su eminente posición. Pero el que llegue a triunfar aquella pretensión de anquilosar el mercado y dificultar el progreso depende del ambiente social que a la sazón prevalezca. La estructura ideológica del siglo XIX, moldeada por las enseñanzas de los economistas liberales, impedía que prosperaran semejantes exigencias. Cuando los progresos técnicos de la época liberal revolucionaron la producción, el transporte y el comercio tradicionales, jamás se les ocurrió a los perjudicados por estos cambios reclamar proteccionismo,

pues la opinión pública les hubiera avasallado. Sin embargo, hoy en día, cuando se considera deber del estado impedir que el hombre eficiente compita con el apático, la opinión pública se pone de parte de los poderosos grupos de presión que desean detener el desarrollo y el progreso económico. Los fabricantes de mantequilla con éxito notable dificultan la venta de margarina y los instrumentistas la de las grabaciones musicales. Los sindicatos luchan contra la instalación de toda maquinaria nueva. No es de extrañar que en tal ambiente los empresarios de menor capacidad reclamen protección contra la competencia de sus más eficientes rivales.

La realidad actual podría describirse así. Muchos o algunos sectores empresariales han dejado de ser liberales; no abogan por la auténtica economía de mercado y la libre empresa; reclaman, al contrario, todo género de intervenciones estatales en la vida de los negocios. Pero estos hechos no autorizan a afirmar que haya variado el capitalismo como concepto científico, ni que «el capitalismo en sazón» (*mature capitalism*) —como dicen los americanos— o «el capitalismo tardío» (*late capitalism*) —según la terminología marxista— se caracterice por propugnar medidas restrictivas tendentes a proteger los derechos un día adquiridos por los asalariados, los campesinos, los comerciantes, los artesanos, llegándose incluso a veces a defender los intereses creados de capitalistas y empresarios. El concepto de capitalismo, como concepto económico, es inmutable; si con dicho término algo se quiere significar, no puede ser otra cosa que la economía de mercado. Al trastrocar la nomenclatura, se descomponen los instrumentos semánticos que nos permiten abordar el estudio de los problemas que la historia contemporánea y las modernas políticas económicas suscitan. Bien a las claras

resalta lo que se busca con ese confusionismo terminológico. Los economistas y políticos que a él recurren tan sólo pretenden impedir que la gente advierta qué es, en verdad, la economía de mercado. Quieren convencer a las masas de que «el capitalismo» es lo que provoca las desagradables medidas restrictivas que adopta el gobierno.

4. La soberanía del consumidor

En la sociedad de mercado corresponde a los empresarios la dirección de los asuntos económicos. Ordenan la producción. Son los pilotos que dirigen el navío. A primera vista, podría parecemos que son ellos los supremos árbitros. Pero no es así. Están sometidos incondicionalmente a las órdenes del capitán, el consumidor. Ni los empresarios ni los terratenientes ni los capitalistas deciden qué bienes deban ser producidos. Eso corresponde exclusivamente a los consumidores. Cuando el hombre de negocios no sigue, dócil y sumiso, las directrices que, mediante los precios del mercado, el público le marca, sufre pérdidas patrimoniales; se arruina y acaba siendo relevado de aquella eminente posición que ocupaba al timón de la nave. Otras personas, más respetuosas con los mandatos de los consumidores, serán puestas en su lugar.

Los consumidores acuden adonde les ofrecen a mejor precio las cosas que más desean; comprando y absteniéndose de hacerlo, determinan quiénes han de poseer y administrar

las plantas fabriles y las explotaciones agrícolas. Enriquecen a los pobres y empobrecen a los ricos. Precisan con el máximo rigor lo que deba producirse, así como la cantidad y calidad de las mercancías. Son como jerarcas egoístas e implacables, caprichosos y volubles, difíciles de contentar. Sólo su personal satisfacción les preocupa. No se interesan ni por méritos pasados ni por derechos un día adquiridos. Abandonan a sus tradicionales proveedores en cuanto alguien les ofrece cosas mejores o más baratas. En su condición de compradores y consumidores, son duros de corazón, desconsiderados por lo que a los demás se refiere.

Sólo los vendedores de bienes del primer orden se hallan en contacto directo con los consumidores, sometidos a sus instrucciones de modo inmediato. Pero trasladan a los productores de los demás bienes y servicios los mandatos de los consumidores. Los productores de bienes de consumo, los comerciantes, las empresas de servicios públicos y los profesionales adquieren, en efecto, los bienes que necesitan para atender sus respectivos cometidos sólo de aquellos proveedores que los ofrecen en mejores condiciones. Porque si dejaran de comprar en el mercado más barato y no ordenaran convenientemente sus actividades transformadoras para dejar atendidas, del modo mejor y más barato posible, las exigencias de los consumidores, se verían suplantados, por terceros en sus funciones. Los reemplazarían otros más eficientes, capaces de comprar y de elaborar los factores de producción con técnica más depurada. Puede el consumidor dejarse llevar por caprichos y fantasías. En cambio, los empresarios, los capitalistas y los explotadores del campo están como maniatados; en todas sus actividades se ven constreñidos a acatar los mandatos del público

comprador. En cuanto se apartan de las directrices trazadas por la demanda de los consumidores, perjudican sus intereses patrimoniales. La más ligera desviación, ya sea voluntaria, ya sea debida a error, torpeza o incapacidad, merma el beneficio o lo anula por completo. Cuando dicho apartamiento es de mayor alcance, aparecen las pérdidas, que volatilizan el capital. Sólo ateniéndose rigurosamente a los deseos de los consumidores pueden los capitalistas, los empresarios y los terratenientes conservar e incrementar su riqueza. No pueden incurrir en gasto alguno que los consumidores no estén dispuestos a reembolsarles pagando un precio mayor por la mercancía de que se trate. Al administrar sus negocios han de insensibilizarse y endurecerse, precisamente por cuanto los consumidores, sus superiores, son a su vez insensibles y duros.

En efecto, los consumidores determinan no sólo los precios de los bienes de consumo, sino también los precios de todos los factores de producción, fijando los ingresos de cuantos operan en el ámbito de la economía de mercado. Son ellos, no los empresarios, quienes, en definitiva, pagan a cada trabajador su salario, lo mismo a la famosa estrella cinematográfica que a la mísera fregona. Con cada centavo que gastan ordenan el proceso productivo y, hasta en los más mínimos detalles, la organización de los entes mercantiles. Por eso se ha podido decir que el mercado es una democracia en la cual cada centavo da derecho a un voto[12]. Más exacto sería decir que, mediante las constituciones democráticas, se aspira a conceder a los ciudadanos, en la esfera política, aquella misma supremacía que, como consumidores, les confiere el mercado. Aun así, el símil no es del todo exacto. En las democracias, sólo los votos depositados en favor del

candidato triunfante gozan de efectiva trascendencia política. Los votos minoritarios carecen de influjo. En el mercado, por el contrario, ningún voto resulta vano. Cada céntimo gastado tiene capacidad específica para influir en el proceso productivo. Las editoriales atienden los deseos de la mayoría publicando novelas policíacas; pero también imprimen tratados filosóficos y poesía lírica, de acuerdo con apetencias minoritarias. Las panaderías producen no sólo los tipos de pan que prefieren las personas sanas, sino también aquellos otros que consumen quienes siguen especiales regímenes dietéticos. La elección del consumidor cobra virtualidad tan pronto como el interesado se decide a gastar el dinero preciso en la consecución de su objetivo.

Es cierto que en el mercado los consumidores no disponen todos del mismo número de votos. Los ricos pueden depositar más sufragios que los pobres. Ahora bien, dicha desigualdad no es más que el fruto de una votación previa. Dentro de una economía pura de mercado sólo se enriquece quien sabe atender los deseos de los consumidores. Y, para conservar su fortuna, el rico no tiene más remedio que perseverar abnegadamente en el servicio de estos últimos.

De ahí que los empresarios y quienes poseen los medios materiales de producción puedan ser considerados como unos meros mandatarios o representantes de los consumidores, cuyos poderes son objeto a diario de revocación o reconfirmación.

Sólo hay en la economía de mercado una excepción a esa total sumisión de la clase propietaria a la supremacía de los consumidores. En efecto, los precios de monopolio quiebran el dominio del consumidor.

El empleo metafórico de la terminología política

Las instrucciones dadas por los empresarios en la dirección de sus negocios son audibles y visibles. Cualquiera las advierte. Hasta el botones sabe quién manda y dirige la empresa. En cambio, se precisa una mayor perspicacia para captar la relación de dependencia en que se encuentra el empresario con respecto al mercado. Las órdenes de los consumidores no son tangibles, no las registran los sentidos corporales. De ahí que muchos sean incapaces de advertir su existencia, incurriendo en el grave error de suponer que empresarios y capitalistas vienen a ser autócratas irresponsables que a nadie dan cuenta de sus actos[13].

Esta mentalidad se originó en la costumbre de emplear, al tratar del mundo mercantil, términos y expresiones políticas y militares. Se suele denominar reyes o magnates a los empresarios más destacados y sus empresas se califican de imperios y reinos. Nada habría que oponer a tales expresiones si no fueran más que intrascendentes metáforas. Pero lo grave es que provocan graves falacias que perturban torpemente el pensamiento actual.

El gobierno no es más que un aparato de compulsión y de coerción. Su poderío le permite hacerse obedecer por la fuerza. El gobernante, ya sea un autócrata, ya sea un representante del pueblo, mientras goce de fuerza política, puede aplastar al rebelde.

Totalmente distinta a la del gobernante es la posición de empresarios y capitalistas en la economía de mercado. El «rey del chocolate» no goza de poder alguno sobre los consumidores, sus clientes. Se limita a proporcionarles chocolate de la mejor calidad al precio más barato posible. Desde luego, no gobierna a los adquirentes; antes al contrario, se pone a su servicio. No depende de él una clientela que libremente puede ir a comprar a otros comercios. Su hipotético «reino» se esfuma en cuanto los consumidores prefieren gastarse los cuartos con distinto proveedor. Menos aún «reina» sobre sus operarios. No hace más que contratar los servicios de éstos, pagándoles exactamente lo que los consumidores están dispuestos a reembolsarle al comprar el producto en cuestión. Los capitalistas y empresarios no conocen el poderío político. Hubo una época en que, en las naciones civilizadas de Europa y América, los gobernantes no intervenían seriamente en el funcionamiento del mercado. Esos mismos países se hallan hoy dirigidos por partidos hostiles al capitalismo, por gentes convencidas de que cuanto más perjudiquen los intereses de capitalistas y empresarios, tanto más prosperarán los humildes.

En un sistema de libre economía de mercado, ninguna ventaja pueden los capitalistas y empresarios derivar del cohecho de funcionarios y políticos. Por otra parte, éstos tampoco pueden coaccionar a aquéllos ni exigirles nada. En los países dirigistas, por el contrario, existen poderosos grupos de presión que bregan buscando privilegios para sus componentes, a costa siempre de otros grupos o personas más débiles. En tal ambiente, no es de extrañar que los hombres de empresa intenten protegerse contra los abusos administrativos comprando a los

funcionarios. Es más, una vez habituados a este método, raro será que por su parte no busquen también privilegios personales sirviéndose del mismo. Pero ni siquiera esa solución de origen dirigista entre los funcionarios públicos y los empresarios arguye en el sentido de que estos últimos sean omnipotentes y gobiernen el país. Porque son los consumidores, es decir, los supuestamente gobernados, no los en apariencia gobernantes, quienes aprontan las sumas que luego se dedicarán a la corrupción y al cohecho.

Ya sea por razones morales, ya sea por miedo, en la práctica, la mayoría de los empresarios rehúye tan torpes maquinaciones. Por medios limpios y democráticos pretenden defender el sistema de empresa libre y protegerse contra las medidas discriminatorias. Forman asociaciones patronales e intentan influir en la opinión pública. Pero la verdad es que no son muy brillantes los resultados que de esta suerte han conseguido, como lo demuestra el triunfo por doquier de la política anticapitalista. Lo más que lograron fue retrasar momentáneamente la implantación de algunas medidas intervencionistas especialmente nocivas.

Los demagogos tergiversan esta situación del modo más burdo. Pregonan a los cuatro vientos que las asociaciones de banqueros e industriales son, en todas partes, los verdaderos gobernantes, que imperan incontestados en la llamada «plutodemocracia». Ahora bien, basta un simple repaso de la serie de leyes anticapitalistas dictadas durante las últimas décadas en todo el mundo para demostrar lo infundado de semejantes leyendas.

5. La competencia

Predominan en la naturaleza irreconciliables conflictos de intereses. Los medios de subsistencia resultan escasos. El incremento de las poblaciones animales tiende a superar las existencias alimenticias. Sólo sobreviven los más fuertes. Es implacable el antagonismo que surge entre la fiera que va a morir de hambre y aquella otra que le arrebata el alimento salvador.

La cooperación social bajo el signo de la división del

trabajo elimina tales rivalidades. Desaparece la hostilidad y en su lugar surge la colaboración y la mutua asistencia que une a quienes integran la sociedad en una comunidad de empresa.

Cuando hablamos de competencia en el mundo zoológico nos referimos a esa rivalidad que surge entre los brutos en busca del imprescindible alimento. Podemos calificarla de *competencia biológica*, que no debe confundirse con la *competencia social*, es decir, la que se entabla entre quienes desean alcanzar los puestos mejores dentro de un orden basado en la cooperación. Puesto que la gente siempre estimará en más unos puestos que otros, los hombres competirán invariablemente entre sí tratando cada uno de superar a sus rivales. De ahí que no quepa imaginar tipo alguno de organización social dentro del cual no haya competencia. Para representamos un sistema sin competencia, habremos de imaginar una república socialista en la cual la ambición personal de los súbditos no facilitara indicación alguna al jefe acerca de sus respectivas aspiraciones cuando de asignar posiciones y cometidos se tratara. En esa imaginaria construcción, la gente sería totalmente apática e indiferente y nadie perseguiría ningún puesto específico, viniendo a comportarse como aquellos sementales que no compiten entre sí cuando el propietario elige a uno para cubrir a su mejor yegua. Tales personas, sin embargo, habrían dejado de ser hombres actuantes.

La competencia cataláctica es emulación entre gentes que desean mutuamente sobrepasarse. A pesar de ello, no se trata de una lucha, aun cuando es frecuente, tratándose de la competencia del mercado, hablar en sentido metafórico de «guerras», «conflictos», «ataques» y «defensas», «estrategias» y «tácticas». Conviene destacar que quienes pierden en esa

emulación cataláctica no por ello resultan objeto de aniquilación; quedan simplemente relegados a otros puestos, más conformes con su ejecutoria e inferiores a los que habían pretendido ocupar.

En un sistema totalitario la competencia social se manifiesta en la pugna por conseguir los favores de quienes detentan el poder. En la economía de mercado, por el contrario, brota cuando los diversos vendedores rivalizan los unos con los otros por procurar a la gente los mejores y más baratos bienes y servicios, mientras los compradores porfían entre sí ofreciendo los precios más atractivos. Al tratar de esta competencia social, que podemos denominar *competencia cataláctica*, conviene guardarse de ciertos errores, por desgracia hoy en día harto extendidos.

Los economistas clásicos propugnaban la abolición de todas las barreras mercantiles que impedían a los hombres competir en el mercado. Tales medidas restrictivas —aseguraban dichos precursores— sólo servían para desviar la producción de los lugares más idóneos a otros de peor condición y para amparar al hombre ineficiente frente al de mayor capacidad, provocándose así una tendencia a la pervivencia de anticuados y torpes métodos de producción. Por tales vías lo único que se hacía era restringir la producción, con la consiguiente rebaja del nivel de vida. Para enriquecer a todo el mundo —concluían los economistas— todo el mundo debería ser libre de competir con los demás. En tal sentido emplearon el término *libre competencia*. No había nada de metafísico en el empleo del término *libre*. Abogaban por la supresión de cuantos privilegios vedaban el acceso a determinadas profesiones y a ciertos mercados. Vano es, por tanto, todo ese alambicado discurrir sobre las

implicaciones metafísicas del adjetivo *libre* aplicado a la competencia; tales cuestiones no guardan relación alguna con el problema cataláctico que nos ocupa.

Tan pronto como entran en juego las condiciones naturales, la competencia sólo puede ser «libre» respecto a aquellos factores de producción que no son escasos y por lo tanto no son objeto de la acción humana. En el mundo cataláctico, la competencia se halla siempre limitada por la insoslayable escasez de todos los bienes y servicios económicos. Incluso en ausencia de las barreras institucionales erigidas con miras a restringir el número de posibles competidores, jamás las circunstancias permiten que todos puedan competir en cualquier sector del mercado, sea el que fuere. Sólo determinados grupos, relativamente restringidos, pueden entrar en competencia.

La competencia cataláctica —nota característica de la economía de mercado— es un fenómeno social. No implica derecho alguno, garantizado por el estado y las leyes, que posibilite a cada individuo elegir *ad libitum* el puesto que más le agrada en la estructura de la división del trabajo. Corresponde exclusivamente a los consumidores determinar la misión que cada persona haya de desempeñar en la sociedad. Comprando o dejando de comprar, los consumidores señalan la respectiva posición social de la gente. Tal supremacía no resulta menoscabada por privilegio alguno concedido a nadie en cuanto productor. El acceso a una determinada rama industrial virtualmente es libre, pero sólo se accede a la misma si los consumidores desean que sea ampliada la producción en cuestión o si los nuevos industriales son capaces de desplazar a los antiguos satisfaciendo de un modo mejor o más económico los deseos

de los consumidores. Una mayor inversión de capital y trabajo, en efecto, únicamente resultaría oportuna si permitiera atender las más urgentes de las todavía insatisfechas necesidades de los consumidores. Si las explotaciones existentes bastan de momento, sería un evidente despilfarro invertir mayores sumas en la misma rama industrial, dejando desatendidas otras posibilidades más urgentes. La estructura de los precios es precisamente lo que induce a los nuevos inversores a atender nuevos cometidos.

Conviene subrayar este punto para poder comprender la raíz de muchas de las más frecuentes quejas que hoy se formulan acerca de la imposibilidad de competir. Hace unos cincuenta años solía decirse que no se podía competir con las compañías ferroviarias; es imposible asaltar sus conquistadas posiciones creando nuevas líneas competitivas; en el terreno del transporte terrestre, la libre competencia ha desaparecido. Pero la verdad era que, en términos generales, a la sazón bastaban las líneas existentes. Por lo tanto, era más rentable invertir los nuevos capitales en la mejora de los servicios ferroviarios ya existentes o en otros negocios antes que en la construcción de nuevos ferrocarriles. Pero ello en modo alguno impidió el progreso técnico del transporte. La magnitud y «poder económico» de las compañías ferroviarias no perturbó la aparición del automóvil ni del avión.

Lo mismo opina hoy la gente respecto a varias ramas mercantiles atendidas por grandes empresas: no se puede impugnar su posición, pues son demasiado grandes y poderosas. Pero competencia no significa que cualquiera pueda enriquecerse simplemente a base de imitar lo que los demás hacen. Significa, en cambio, oportunidad para servir a los consumidores de un modo mejor o más barato,

oportunidad que no han de poder enervar quienes vean sus intereses perjudicados por la aparición del innovador. Lo que en mayor grado precisa ese nuevo empresario que quiere asaltar posiciones ocupadas por firmas de antiguo establecidas es inteligencia e imaginación. En el caso de que sus ideas permitan atender las necesidades más urgentes y todavía insatisfechas de los consumidores, o se pueda con ellas brindar a éstos precios más económicos que los exigidos por los antiguos proveedores, el nuevo empresario triunfará inexorablemente pese a la importancia y fuerza de las empresas existentes.

No hay que confundir la competencia cataláctica con los combates de boxeo o los concursos de belleza. Mediante tales luchas y certámenes lo que se pretende es determinar quién es el mejor boxeador o la muchacha más guapa. La función social de la competencia cataláctica, en cambio, no estriba en decidir quién sea el más listo, recompensándole con títulos y medallas. Lo único que se desea es garantizar la mejor satisfacción posible de los consumidores, dadas las específicas circunstancias económicas concurrentes.

La igualdad de oportunidades carece de importancia en los combates pugilísticos y en los certámenes de belleza, como en cualquier otra esfera en que se plantee competencia, ya sea de índole biológica o social. La inmensa mayoría, en razón a nuestra estructura fisiológica, tenemos vedado el acceso a los honores reservados a los grandes púgiles y a las reinas de la beldad. Son muy pocos los que en el mercado laboral pueden competir como cantantes de ópera o estrellas de la pantalla. Para la investigación teórica, las mejores oportunidades las tienen los profesores universitarios. Miles de ellos, sin embargo, pasan sin dejar rastro alguno en el mundo de las

ideas y de los avances científicos, mientras muchos *outsiders* suplen con celo y capacidad su desventaja inicial y, mediante magníficos trabajos, logran conquistar fama.

Suele criticarse el que en la competencia cataláctica no sean iguales las oportunidades de todos los que en la misma intervienen. Los comienzos, posiblemente, sean más difíciles para el muchacho pobre que para el hijo del rico. Lo que pasa es que a los consumidores no les importan un bledo las respectivas bases de partida de sus suministradores. Les preocupa tan sólo conseguir la más perfecta satisfacción posible de las propias necesidades. Si la transmisión hereditaria funciona eficazmente, la prefieren a otros sistemas menos eficientes. Lo contemplan todo desde el punto de vista de la utilidad y el bienestar social y se desentienden de unos supuestos, imaginarios e impracticables derechos «naturales» que facultarían a los hombres para competir entre sí con las mismas oportunidades respectivas. La plasmación práctica de tales ideas implicaría, precisamente, dificultar la actuación de quienes nacieron dotados de superior inteligencia y voluntad, lo cual sería a todas luces absurdo.

Suele hablarse de competencia como antítesis del monopolio. En tales casos, sin embargo, el término monopolio se emplea con distintos significados que conviene precisar.

La primera acepción de monopolio, que es la más frecuente en el uso popular del término, supone que el monopolista, ya sea un individuo o un grupo, goza de control absoluto y exclusivo sobre alguno de los factores imprescindibles para la supervivencia humana. Tal monopolista podría condenar a la muerte por inanición a todos los que no obedecieran sus órdenes. Dictaría sus órdenes y los demás no tendrían otra

alternativa que someterse o morir. Bajo tal monopolio ni habría mercado ni competencia cataláctica de género alguno. De un lado, estaría el monopolista, dueño y señor, y, de otro, el resto de los mortales, simples esclavos enteramente dependientes de los favores del primero. No es necesario insistir en este tipo de monopolio, totalmente ajeno a la economía de mercado. En la práctica, un estado socialista universal disfrutaría de ese monopolio total y absoluto; podría aplastar a cualquier oponente, condenándole a morir de hambre[14].

La segunda acepción del término monopolio difiere de la primera en que describe una situación compatible con las condiciones de una economía de mercado. El monopolista en este sentido es una persona o un grupo de individuos, que actúan de consuno, que controlan en exclusiva la oferta de determinada mercancía. Definido así el monopolio, su ámbito aparece en verdad extenso. Los productos industriales, aun perteneciendo a la misma clase, difieren entre sí. Los artículos de una factoría jamás son idénticos a los obtenidos en otra planta similar. Cada hotel goza, en su específico emplazamiento, de evidente monopolio. La asistencia de un médico o un abogado no es jamás idéntica a la de otro compañero de profesión. Salvo en el terreno de determinadas materias primas, artículos alimenticios y algunos otros bienes de uso muy extendido, el monopolio, en el sentido expuesto, aparece por doquier.

Ahora bien, el monopolio como tal carece de significación e importancia en el funcionamiento del mercado y en la determinación de los precios. Por sí solo no otorga al monopolista ventaja alguna en relación con la colocación de su producto. La propiedad intelectual concede a todo

versificador un monopolio sobre la venta de sus poemas. Ello, sin embargo, no influye en el mercado. Pese a tal monopolio, frecuentemente ocurre que el bardo no halle a ningún precio comprador para su producción, viéndose finalmente obligado a vender sus libros al peso.

El monopolio en esta segunda acepción que estamos examinando sí influye en la estructura de los precios cuando la curva de la demanda de la mercancía monopolizada adopta una determinada configuración. Si las circunstancias concurrentes son tales que le permiten al monopolista cosechar un beneficio neto superior vendiendo menos a mayor precio que vendiendo más a precio inferior, surge el llamado *precio de monopolio*, más elevado de lo que lo sería el precio potencial del mercado en el caso de no existir tal situación monopolística. Los precios de monopolio son un factor de graves repercusiones en el mercado; por el contrario, el monopolio como tal no tiene trascendencia, cobrándola únicamente cuando con él aparecen los precios de monopolio.

Los precios que no son de monopolio suelen denominarse *de competencia*. Si bien es discutible la conveniencia de dicha calificación, como quiera que ha sido aceptada de modo amplio y general, sería difícil intentar ahora cambiarla. Debemos, sin embargo, procurar guardarnos contra una torpe interpretación de tal expresión. En efecto, sería un grave error deducir de la confrontación de los términos precios de monopolio y precios de competencia que aquéllos surgen cuando no hay competencia. Porque competencia cataláctica siempre existe en el mercado. Ejerce la misma influencia decisiva tanto en la determinación de los precios de monopolio como en la de los de competencia. Es

precisamente la competencia que se entabla entre todas las demás mercancías por atraerse los dineros de los compradores la que da aquella configuración especial a la curva de la demanda que permite la aparición del precio de monopolio, impeliendo al monopolista a proceder como lo hace. Cuanto más eleve el monopolista su precio de venta, mayor será el número de potenciales compradores que canalizarán sus fondos hacia la adquisición de otros bienes. Todas las mercancías compiten entre sí en el mercado.

Hay quienes afirman que la teoría cataláctica de los precios de nada sirve cuando se trata de analizar el mundo real, por cuanto la competencia nunca fue en verdad «libre» o, al menos, no lo es ya en nuestra época. Yerran gravemente quienes así piensan[15]. Interpretan torcidamente la realidad y, a fin de cuentas, lo que sucede es que desconocen en qué consiste realmente la competencia. La historia de las últimas décadas es un rico muestrario de todo género de disposiciones tendentes a restringirla. Mediante tales disposiciones se ha querido privilegiar a ciertos sectores fabricantes, protegiéndoles contra la competencia de sus más eficientes rivales. Dicha política, en muchos casos, ha permitido la aparición de los presupuestos ineludibles para que surjan los precios de monopolio. En otros no fueron ésos los efectos provocados, vedándose simplemente a numerosos capitalistas, empresarios, campesinos y obreros el acceso a aquellos sectores desde los cuales hubieran servido mejor a sus conciudadanos. La competencia cataláctica, desde luego, ha sido gravemente restringida; a pesar de todo, operamos todavía bajo una economía de mercado, aunque siempre saboteada por la injerencia estatal y sindical. Pervive el sistema de la competencia cataláctica, si bien la productividad

del trabajo ha quedado gravemente reducida.

Mediante tales medidas anticompetitivas lo que de verdad se quiere es reemplazar el capitalismo por un sistema de planificación socialista en el que no haya competencia cataláctica alguna. Los dirigistas, mientras vierten lágrimas de cocodrilo por la desaparición de la competencia, hacen cuanto pueden por abolir este nuestro «loco» sistema competitivo. En algunos países han alcanzado ya sus objetivos. En el resto del mundo, de momento, sólo han logrado restringir la competencia en determinados sectores e incrementarla en otras ramas mercantiles.

Las fuerzas que pretenden coartar la competencia desempeñan hoy un gran papel. Es un gran tema que la historia de nuestra época analizará en su día. La teoría económica, sin embargo, no tiene por qué dedicarle especial atención. El que florezcan por doquier las barreras tarifarias, los privilegios, los carteles, los monopolios estatales y los sindicatos es un hecho que la futura historia económica recogerá. Pero su interpretación no precisa de especiales teoremas.

6. La libertad

Filósofos y juristas, una y otra vez, a lo largo de la historia del pensamiento humano, han pretendido definir y precisar el concepto de libertad, cosechando, sin embargo, bien pocos éxitos en estos sus esfuerzos.

La idea de libertad sólo cobra sentido en la esfera de las relaciones interhumanas. No han faltado, ciertamente, escritores que encomiaran una supuesta libertad originaria o natural, de la cual habría disfrutado el hombre mientras vivió en aquel quimérico «estado de naturaleza» anterior al establecimiento de las relaciones sociales. Pero lo cierto es que tales fabulosos individuos o clanes familiares, autárquicos e independientes, gozarían de libertad sólo mientras, en su deambular por la faz de la tierra, no vinieran a tropezarse con los contrapuestos intereses de otros más poderosos. En la desalmada competencia del mundo biológico el más fuerte lleva siempre la razón y el débil no puede más que entregarse incondicionalmente. Nuestros primitivos antepasados ciertamente no nacieron libres.

De ahí que, como decíamos, sólo en el marco de una organización social pueda hablarse con fundamento de *libertad*. Consideramos libre, desde un punto de vista praxeológico, al hombre cuando puede optar entre actuar de un modo o de otro, es decir, cuando puede personalmente determinar sus objetivos y elegir los medios que estime mejores. Sin embargo, la libertad humana se halla limitada inexorablemente tanto por las leyes físicas como por las leyes praxeológicas. Vano es para los humanos pretender alcanzar metas entre sí incompatibles. Hay placeres que provocan perniciosos efectos en los órganos físicos y mentales del hombre: si el sujeto se procura tales gratificaciones, sufrirá inexcusablemente sus consecuencias. Carecería de sentido decir que no es libre una persona simplemente porque no puede, digamos, drogarse sin sufrir los inconvenientes del caso. La gente reconoce y admite las limitaciones que las leyes físicas imponen; en cambio, se resiste por lo general a acatar

la no menor inflexibilidad de las leyes praxeológicas.

El hombre no puede pretender, por un lado, disfrutar de las ventajas que implica la pacífica colaboración en sociedad bajo la égida de la división del trabajo y permitirse, por otro, actuaciones que forzosamente han de desintegrar tal cooperación. Ha de optar entre atenerse a aquellas normas que permiten el mantenimiento del régimen social o soportar la inseguridad y la pobreza típicas de la «vida arriesgada» en perpetuo conflicto de todos contra todos. Esta ley del convivir humano es no menos inquebrantable que cualquier otra ley de la naturaleza.

Y, sin embargo, existe notable diferencia entre los efectos provocados por la infracción de las leyes praxeológicas y la de las leyes físicas. Ambos tipos de normas son autoimpositivas en el sentido de que no precisan, a diferencia de las leyes promulgadas por el hombre, de poder alguno que cuide de su cumplimiento. Pero los efectos que el individuo provoca al incumplir unas y otras son distintos. Quien ingiere un veneno letal sólo se perjudica a sí mismo. En cambio, quien, por ejemplo, recurre al robo, desordena y perjudica a la sociedad en su conjunto. Mientras únicamente disfruta él de las ventajas inmediatas y a corto plazo de su acción, las perniciosas consecuencias sociales de la misma dañan a la comunidad toda. Precisamente consideramos delictivo tal actuar por resultar nocivo para la colectividad. Si la sociedad no evita esa conducta, se generalizará y hará imposible la convivencia, con lo que la gente se verá privada de todas las ventajas que supone la cooperación social.

Para que la cooperación social y la civilización puedan establecerse y pervivir, es preciso adoptar medidas que impidan a los seres antisociales destruir todo eso que el

género humano consiguió a lo largo del dilatado proceso que va desde la época Neanderthal hasta nuestros días. Con miras a mantener esa organización social, gracias a la cual el hombre evita ser tiranizado por sus semejantes de mayor fuerza o habilidad, es preciso instaurar los sistemas represivos de la actividad antisocial. La paz pública —es decir, la evitación de una perpetua lucha de todos contra todos— sólo es asequible si se establece un orden en el que haya un ente que monopolice la violencia y disponga de una organización de mando y coerción, la cual, sin embargo, sólo debe intervenir cuando lo autoricen las leyes debidamente promulgadas, que, naturalmente, no deben confundirse ni con las físicas ni con las praxeológicas. Lo que caracteriza a todo orden social es precisamente la existencia de esa institución autoritaria e impositiva que denominamos gobierno.

Las palabras libertad y sumisión cobran sentido sólo cuando se enjuicia el modo de actuar del gobernante con respecto a sus súbditos. Sería estúpido decir que el hombre no es libre porque no puede impunemente preferir como bebida el cianuro potásico al agua. No menos errado sería negar la condición de libre al individuo a quien la acción estatal impide asesinar a sus semejantes. Mientras el gobierno, es decir, el aparato social de autoridad y mando, limita sus facultades de coerción y violencia a impedir la actividad antisocial, prevalece eso que acertadamente denominamos libertad. Lo único que en tal supuesto queda vedado al hombre es aquello que forzosamente ha de desintegrar la cooperación social y destruir la civilización retrotrayendo al género humano al estado prevalente cuando el *homo sapiens* hizo su aparición en el reino animal. Tal coerción no puede

decirse que venga a limitar la libertad del hombre, pues, aun en ausencia de un estado que obligue a respetar la ley, no podría el individuo pretender disfrutar de las ventajas del orden social y al tiempo dar rienda suelta a sus instintos animales de agresión y rapacidad.

En una economía de mercado, es decir, en una organización social del tipo *laissez faire*, existe una esfera dentro de la cual el hombre puede optar por actuar de un modo o de otro, sin temor a sanción alguna. Cuando, en cambio, el gobierno extiende su campo de acción más allá de lo que exige el proteger a la gente contra el fraude y la violencia de los seres antisociales, restringe de inmediato la libertad del individuo en grado superior a aquél en que, por sí solas, la limitarían las leyes praxeológicas. Es por eso por lo que podemos calificar de libre el estado bajo el cual la discrecionalidad del particular para actuar según estime mejor no se halla interferida por la acción estatal en mayor medida de la que, en todo caso, lo estaría por las normas praxeológicas.

Consideramos, consecuentemente, libre al hombre en el marco de la economía de mercado. Lo es, en efecto, toda vez que la intervención estatal no cercena su autonomía e independencia más allá de lo que ya lo estarían en virtud de insoslayables leyes praxeológicas. A lo único que, bajo tal organización, el ser humano renuncia es a vivir como un irracional, sin preocuparse de la coexistencia de otros seres de su misma especie. A través del estado, es decir, del mecanismo social de autoridad y fuerza, se consigue paralizar a quienes por malicia, torpeza o inferioridad mental no logran advertir que determinadas actuaciones destructivas del orden social no sirven sino para, en definitiva, perjudicar tanto a sus

autores como a todos los miembros de la comunidad.

Llegados a este punto, parece obligado examinar la cuestión, más de una vez suscitada, de si el servicio militar y la imposición fiscal suponen o no limitación de la libertad del hombre. Es cierto que, si por doquier fueran reconocidos los principios de la economía de mercado, no habría jamás necesidad de recurrir a la guerra y los pueblos vivirían en perpetua paz tanto interna como externa[16]. Pero la realidad de nuestro mundo consiste en que todo pueblo libre vive hoy bajo permanente amenaza de agresión por parte de diversas autocracias totalitarias. Si tal nación no quiere sucumbir, ha de hallarse en todo momento debidamente preparada para defender su independencia con las armas. Así las cosas, no puede decirse que aquel gobierno que obliga a todos a contribuir al esfuerzo común de repeler al agresor y, al efecto, impone el servicio militar a cuantos gozan de las necesarias fuerzas físicas está exigiendo más de lo que la ley praxeológica de por sí sola requeriría. El pacifismo absoluto e incondicionado, en nuestro actual mundo, pleno de matones y tiranos sin escrúpulos, implica entregarse en brazos de los más despiadados opresores. Quien ame la libertad debe hallarse siempre dispuesto a luchar hasta la muerte contra aquéllos que sólo desean suprimirla. Como quiera que, en la esfera bélica, los esfuerzos del hombre aislado resultan vanos, es forzoso encomendar al estado la organización de las oportunas fuerzas defensivas. Porque la misión fundamental del gobierno consiste en proteger el orden social no sólo contra los forajidos del interior, sino también contra los asaltantes de fuera. Quienes hoy se oponen al armamento y al servicio militar son cómplices, posiblemente sin que ellos mismos se den cuenta, de gente que sólo aspira a esclavizar al

mundo entero.

La financiación de la actividad gubernamental, el mantenimiento de los tribunales, de la policía, del sistema penitenciario, de las fuerzas armadas exige la inversión de enormes sumas. Imponer a tal objeto contribuciones fiscales en modo alguno supone menoscabar la libertad que el hombre disfruta bajo una economía de mercado. No es necesario advertir que esta necesidad en ningún caso puede aducirse como justificación de esa tributación expoliatoria y discriminatoria a la que hoy recurren todos los sedicentes gobiernos progresistas. Conviene insistir sobre esto, ya que en esta nuestra época intervencionista, caracterizada por el continuo «avance» hacia el totalitarismo, lo normal es que los gobiernos empleen su poder tributario para desarticular la economía de mercado.

Toda ulterior actuación del estado, una vez ha adoptado las medidas necesarias para proteger debidamente el mercado contra la agresión, tanto interna como externa, no supone sino sucesivos pasos por el camino que indefectiblemente aboca al totalitarismo, donde la libertad desaparece por entero.

De libertad sólo disfruta quien vive en una sociedad contractual. La cooperación social, bajo el signo de la propiedad privada de los medios de producción, implica que el individuo, dentro del ámbito del mercado, no se vea constreñido a obedecer ni a servir a ningún jerarca. Cuando suministra y atiende a los demás, procede voluntariamente, con miras a que sus beneficiados conciudadanos también le sirvan a él. Se limita a intercambiar bienes y servicios, no realiza trabajos coactivamente impuestos, ni soporta cargas y gabelas. No es que ese hombre sea independiente. Depende de

los demás miembros de la sociedad. Tal dependencia, sin embargo, es recíproca. El comprador depende del vendedor, y éste de aquél.

Numerosos escritores de los siglos XIX y XX, obsesivamente, pretendieron desnaturalizar y ensombrecer el anterior planteamiento, tan claro y evidente. El obrero —aseguraron— se encuentra a merced de su patrono. Cierto es que, en una sociedad contractual, el patrono puede despedir al asalariado. Lo que pasa es que, en cuanto de modo extravagante y arbitrario haga uso de ese derecho, lesionará sus propios intereses patrimoniales. Se perjudicará a sí mismo al despedir a un buen operario, tomando en su lugar otro de menor capacidad. El funcionamiento del mercado no impide de un modo directo lesionar caprichosamente al semejante; se limita a castigar una tal conducta. El tendero, si quiere, puede tratar con malos modos a su clientela, bien entendido que habrá de atenerse a las consecuencias. Los consumidores, por simple manía, pueden rehuir y arruinar a un buen suministrador, pero habrán de soportar el correspondiente coste. No es la compulsión y coerción ejercidas por gendarmes, verdugos y jueces lo que en el ámbito de mercado constriñe a todos a servir dócilmente a los demás, domeñando el innato impulso hacia la despótica perversidad; es el propio egoísmo lo que induce a la gente a proceder de esa manera. El individuo que forma parte de una sociedad contractual es libre por cuanto sólo sirviendo a los demás se sirve a sí mismo. La escasez, fenómeno natural, es el único dogal que le domeña. Por lo demás, en el ámbito del mercado es libre.

No hay más libertad que la que engendra la economía de mercado. En una sociedad hegemónica y totalitaria, el individuo goza de una sola libertad que no le puede ser

cercenada: la del suicidio.

El estado, es decir, el aparato social de coerción y compulsión, por fuerza ha de ser un vínculo hegemónico. Si los gobernantes estuvieran facultados para ampliar *ad libitum* su esfera de poder, podrían aniquilar el mercado, reemplazándolo por un socialismo totalitario. Para evitarlo, es preciso limitar el poder del estado. He ahí el objetivo que persiguen todas las constituciones, leyes y declaraciones de derechos. Conseguirlo fue la aspiración del hombre en todas las luchas que ha mantenido por la libertad.

En este sentido tienen razón los enemigos de la libertad al calificarla de invento «burgués» y al denigrar como puramente negativas las medidas ingeniadas para protegerla mejor. En la esfera del estado y del gobierno, cada libertad implica una específica restricción impuesta al ejercicio del poder político.

No habría sido necesario ocuparnos de estos hechos si no fuera porque los partidarios de la abolición de la libertad provocaron deliberadamente en esta materia una confusión semántica. Advertían que sus esfuerzos habían de resultar vanos si abogaban lisa y llanamente por un régimen de sujeción y servidumbre. El ideal de libertad gozaba de tal prestigio que ninguna propaganda podía menguar su popularidad. Desde tiempos inmemoriales, Occidente ha valorado la libertad como el bien más precioso. La preeminencia occidental se basó precisamente en esa su obsesiva pasión por la libertad, ideal social totalmente desconocido por los pueblos orientales. La filosofía social de Occidente es esencialmente la filosofía de la libertad. La historia de Europa, así como la de aquellos pueblos que formaron emigrantes europeos y sus descendientes en otras

partes del mundo, casi no es más que una continua lucha por la libertad. Un individualismo «a ultranza» caracteriza a nuestra civilización. Ningún ataque lanzado directamente contra la libertad individual podía prosperar.

De ahí que los defensores del totalitarismo prefirieran adoptar otra táctica. Se dedican a tergiversar el sentido de las palabras. Califican de libertad auténtica y genuina la de quienes viven bajo un régimen que no concede a sus súbditos más derechos que el de obedecer. En Estados Unidos, se llaman a sí mismos verdaderos *liberales* porque se esfuerzan en implantar semejante orden social. Califican de democráticos los dictatoriales métodos rusos de gobierno; aseguran que el régimen de violencia y coacción propugnado por los sindicatos es «democracia industrial»; afirman que es libre la persona cuando sólo al gobierno compete decidir qué libros o revistas podrán publicarse; definen la libertad como el derecho a proceder «rectamente», reservándose en exclusiva la facultad de determinar qué es «lo recto». Sólo la omnipotencia gubernamental asegura, en su opinión, la libertad. Luchar por la libertad, para ellos, consiste en conceder a la policía poderes omnímodos.

La economía de mercado, proclaman estos sedicentes liberales, otorga libertad tan sólo a una clase: a la burguesía, integrada por parásitos y explotadores. Estos bergantes gozan de libertad plena para esclavizar a las masas. El trabajador no es libre; trabaja sólo para enriquecer al amo, al patrono. Los capitalistas se apropian de aquello que, con arreglo a inalienables e imprescriptibles derechos del hombre, corresponde al obrero. El socialismo proporcionará al trabajador libertad y dignidad verdaderamente humanas al impedir que el capital siga esclavizando a los humildes.

Socialismo significa emancipar al hombre común; quiere decir libertad para todos. Y, además, representa riqueza para todos.

Estas ideas han podido triunfar porque no se les opuso eficaz crítica racional. Hubo, ciertamente, economistas que supieron demostrar brillantemente sus crasos errores e íntimas contradicciones. Pero la gente prefiere ignorar las enseñanzas de la economía y, además, los argumentos normalmente esgrimidos frente al socialismo por el político o el escritor medio son flojos o irrelevantes. Es inútil aducir un supuesto «derecho natural» del individuo a la propiedad cuando el contrincante lo que predica es que la igualdad de rentas es el «derecho natural» fundamental de la gente. Es imposible resolver por esa vía tales controversias. A nada conduce atacar al socialismo criticando simples circunstancias y detalles sin trascendencia del programa marxista. No es posible refutar el socialismo limitándose a atacar su posición frente a la religión, el matrimonio, el control de la natalidad, el arte, etc. Aparte de que, en estas materias, frecuentemente los propios críticos del socialismo también se equivocan.

Pese a esos graves errores de muchos defensores de la libertad económica, no era posible a la larga escamotear a todos la realidad íntima del socialismo. Incluso los más fanáticos planificadores se vieron obligados a admitir que su programa implicaba abolir muchas de las libertades que la gente disfruta bajo el capitalismo y la «plutodemocracia». Al verse dialécticamente vencidos, inventaron un nuevo subterfugio. La única libertad que es preciso abolir, dijeron, es esa falsa libertad «económica» de los capitalistas que tanto perjudica a las masas. Toda libertad ajena a la esfera

puramente «económica» no sólo se mantendrá, sino que prosperará. «Planificar para la libertad» («Planning for Freedom») es el último eslogan ingeniado por los partidarios del totalitarismo y de la rusificación de todos los pueblos.

La falacia de este argumento deriva de la espuria distinción entre el mundo «económico» y el mundo «no económico». A este respecto, no es preciso agregar nada a lo ya dicho en otras partes de este libro. Sin embargo, hay un punto sobre el que sí conviene insistir.

La libertad de que disfrutó la gente en los países democráticos de Occidente durante la época del viejo liberalismo no fue producto de las constituciones, las declaraciones de derechos del hombre, las leyes o los reglamentos. Mediante tales documentos se aspiraba simplemente a proteger la libertad surgida del funcionamiento de la economía de mercado contra los atropellos de los funcionarios públicos. No hay gobierno ni constitución alguna que pueda por sí garantizar la libertad si no ampara y defiende las instituciones fundamentales en que se basa la economía de mercado. Gobernar implica siempre recurrir a la coacción y a la fuerza, por lo cual, inevitablemente, la acción estatal viene a ser la antítesis de la libertad. El gobierno aparece como defensor de la libertad y su acción resulta compatible con el mantenimiento de ésta sólo cuando se delimita y restringe convenientemente la órbita estatal en provecho de la libertad económica. Las leyes y constituciones más generosas, cuando desaparece la economía de mercado, no son más que letra muerta.

La libertad que bajo el capitalismo conoce el hombre es fruto de la competencia. El obrero, para trabajar, no ha de ampararse en la magnanimidad de su patrono. Si éste no le

admite, encontrará a muchos deseosos de contratar sus servicios[17]. El consumidor tampoco se halla a merced del suministrador. Puede perfectamente acudir al que más le plazca. Nadie tiene por qué besar las manos ni temer la iracundia de los demás. Las relaciones interpersonales son de carácter mercantil. El intercambio de bienes y servicios es siempre mutuo; ni al vender ni al comprar se pretende hacer favores; el egoísmo personal de ambos contratantes origina la transacción y el recíproco beneficio.

Cierto es que el individuo, en cuanto se lanza a producir, pasa a depender de la demanda de los consumidores, ya sea de modo directo, como es el caso del empresario, ya sea indirectamente, como sucede con el obrero. Pero esta sumisión a la voluntad de los consumidores en modo alguno es absoluta. Nada le impide a uno rebelarse contra tal soberanía si, por razones subjetivas, prefiere hacerlo. En el ámbito del mercado, todo el mundo tiene derecho, sustancial y efectivo, a oponerse a la opresión. Nadie se ve constreñido a producir armas o bebidas alcohólicas, si ello disgusta a su conciencia. Quizás el atenerse a esas convicciones pueda costar caro; ahora bien, no hay objetivo alguno en este mundo cuya consecución no sea costosa. Queda en manos del interesado el optar entre el bienestar material, de un lado, y lo que él considera su deber, de otro. Dentro de la economía de mercado, cada uno es árbitro supremo en lo atinente a su satisfacción personal[18].

La sociedad capitalista no cuenta con otro medio para obligar a la gente a cambiar de ocupación o de lugar de trabajo que el de recompensar con mayores ingresos a quienes acatan dócilmente los deseos de los consumidores. Es precisamente esta inducción la que muchos estiman

insoportable, confiando que desaparecerá bajo el socialismo. Quienes así piensan son obtusos en exceso para advertir que la única alternativa posible estriba en otorgar a las autoridades plenos poderes para que, sin apelación, decidan en qué cometidos y en qué lugar haya de trabajar cada uno.

No es menos libre el individuo en cuanto consumidor. Resuelve él, de modo exclusivo, qué cosas le agradan más y cuáles menos. Es él personalmente quien decide cómo ha de gastar su dinero.

Sustituir la economía de mercado por la planificación económica implica anular toda libertad y deja al individuo un único derecho: el de obedecer. Las autoridades, que gobiernan los asuntos económicos, vienen a controlar efectivamente la vida y las actividades todas del hombre. Erígense en único patrono. El trabajo, en su totalidad, equivale a trabajo forzado, ya que el asalariado ha de conformarse con lo que el superior se digne concederle. La jerarquía económica dispone qué cosas pueden consumir las masas y en qué cuantía. En ningún sector de la vida humana las decisiones obedecen a los juicios personales de valoración. Las autoridades asignan su tarea a cada uno; le adiestran para la misma y se sirven de él donde y como mejor creen.

Tan pronto como se anula esa libertad económica que el mercado confiere a quienes en él participan, todas las libertades políticas, todos los derechos del hombre, se convierten en pura farsa. El *habeas corpus* y la institución del jurado se convierten en simple superchería cuando, bajo el pretexto de que así se sirve mejor los supremos intereses económicos, las autoridades pueden, sin apelación, deportar al polo o al desierto o condenar a trabajos forzados de por vida a quien les desagrade. La libertad de prensa no es más

que vana entelequia cuando el poder público controla efectivamente las imprentas y fábricas de papel, y lo mismo sucede con todos los demás derechos del hombre.

La gente es libre en aquella medida en que cada uno puede organizar su vida como considere mejor. Las personas cuyo futuro depende del criterio de unas autoridades inapelables, que monopolizan toda posibilidad de planear, no son, desde luego, libres en el sentido que al vocablo atribuyó todo el mundo hasta que la revolución semántica de nuestros días produjera la moderna confusión de las lenguas.

7. La desigualdad de rentas y patrimonios

La desigualdad de rentas y patrimonios es una nota típica de la economía de mercado.

Muchos autores han hecho notar la incompatibilidad de la libertad y la igualdad de rentas y patrimonios. No es necesario examinar aquí los argumentos emocionales que se esgrimen en tales escritos. Tampoco vale la pena entrar a dilucidar si la renuncia a la libertad permitiría uniformar rentas y patrimonios, ni inquirir si la sociedad podría pervivir sobre la base de semejante igualdad. De momento nos interesa tan sólo examinar la función que en la sociedad de mercado desempeña esa desigualdad de ingresos y fortunas.

En la sociedad de mercado se recurre a la coacción y compulsión directa sólo para atajar las acciones perjudiciales para la cooperación social. Por lo demás, la policía no

interfiere en la vida de los ciudadanos. Quien respeta la ley no tiene por qué temer a la autoridad pública. La presión necesaria para inducir a la gente a contribuir al esfuerzo productivo común se ejerce a través de los precios del mercado. Dicha inducción es de tipo indirecto; consiste en premiar la contribución de cada uno a la producción proporcionalmente al valor que los consumidores atribuyen a la misma. Sobre la base de recompensar las diversas actuaciones individuales con arreglo a su respectivo valor, se deja que cada uno decida libremente en qué medida va a emplear sus facultades y conocimientos para servir a su prójimo. Por supuesto, este método no compensa la posible incapacidad personal del sujeto. Pero induce a todo el mundo a aplicar sus conocimientos y aptitudes, cualesquiera que sean, con el máximo celo.

La única alternativa a ese apremio crematístico del mercado es aplicar la coacción y compulsión directa de la fuerza policial. Las autoridades deben decidir por sí solas qué cantidad y tipo de trabajo debe realizar cada uno. Puesto que las condiciones personales de la gente son distintas, el mando tiene que valorar previamente la capacidad individual de todos los ciudadanos. De este modo el hombre queda asimilado al recluso, a quien se le asigna una determinada tarea, y, cuando el sujeto no cumple con el trabajo asignado a gusto de la autoridad, recibe el oportuno castigo.

Es importante advertir la diferencia entre recurrir a la violencia para evitar la acción criminal y la coacción empleada para obligar a una persona a cumplir determinada tarea. En el primer caso, lo único que se exige al individuo es que no realice un cierto acto, taxativamente precisado por la ley. Generalmente, es fácil comprobar si el mandato legal ha

sido o no respetado. En el segundo supuesto, por el contrario, se obliga al sujeto a realizar determinada obra; la ley le exige, de un modo indefinido, aportar su capacidad laboral, correspondiendo al jerarca el decidir cuándo ha sido debidamente cumplimentada la orden. El interesado debe atenerse a los deseos de la superioridad, resultando extremadamente arduo decidir si la empresa que el poder ejecutivo encomienda al actor se adapta a sus facultades y si la misma se ha realizado poniendo el sujeto de su parte cuanto puede. La conducta y la personalidad del ciudadano quedan sometidas a la voluntad de las autoridades. Cuando, en la economía de mercado, se trata de enjuiciar una acción criminal, el acusador ha de probar la responsabilidad del encartado; tratándose, en cambio, de la realización de un trabajo forzado, es el propio acusado quien debe mostrar que la labor era superior a sus fuerzas y que ha puesto de su parte cuanto podía. En la persona del jerarca económico se confunden las funciones de legislador y de ejecutor de la norma legal; las de fiscal y juez. El «acusado» está a la merced del funcionario. Eso es lo que la gente entiende por falta de libertad.

Ningún sistema de división social del trabajo puede funcionar sin un mecanismo que apremie a la gente a trabajar y a contribuir al común esfuerzo productivo. Si no se quiere que dicha inducción sea practicada por la propia estructura de los precios del mercado y la correspondiente diversidad de rentas y fortunas, es preciso recurrir a la violencia, es decir, a los métodos de opresión típicamente policiales.

8. La pérdida y la ganancia empresarial

El beneficio, en sentido amplio, es la ganancia derivada de la acción; es el incremento de satisfacción (reducción de malestar) alcanzado; es la diferencia entre el mayor valor atribuido al resultado logrado y el menor asignado a lo sacrificado para conseguirlo. En otras palabras, beneficio es igual a rendimiento menos coste. La acción tiene invariablemente por objetivo obtener beneficio. Cuando, mediante nuestra actividad, no logramos alcanzar la meta propuesta, el rendimiento, o bien no es superior al coste invertido, o bien resulta inferior al mismo; supuesto éste en que aparece la pérdida, o sea, la disminución de nuestro estado de satisfacción.

Pérdidas y ganancias, en este primer sentido, son fenómenos puramente psíquicos y como tales no pueden ser objeto de medida ni hay forma semántica alguna que permita al sujeto describir a terceros su intensidad. Puede una persona decir que *a* le gusta más que *b*; pero le resulta imposible, a no ser de manera muy vaga e imprecisa, indicar en cuanto supera la satisfacción derivada de *a* a la provocada por *b*.

En la economía de mercado, todas aquellas cosas que son objeto de compraventa por dinero tienen sus respectivos precios monetarios. A la luz del cálculo monetario, el beneficio aparece como superávit entre el montante cobrado y las sumas invertidas, mientras que las pérdidas equivalen a un excedente del dinero gastado con respecto a lo percibido. De este modo se puede cifrar tanto la pérdida como la ganancia en concretas sumas dinerarias. Puede decirse, en términos monetarios, cuánto ha ganado o perdido cada actor. No obstante, esta afirmación para nada alude a la pérdida o la

ganancia psíquica del interesado; se refiere exclusivamente a un fenómeno social, al valor que a la contribución del actor al esfuerzo común conceden los demás miembros de la sociedad. Nada cabe, en este sentido, predicar acerca del incremento o disminución de la satisfacción personal del sujeto ni acerca de su felicidad. Nos limitamos a consignar en cuánto valoran los demás su contribución a la cooperación social. En definitiva, la valoración es función del deseo de todos y cada uno de los miembros de la sociedad por alcanzar el máximo beneficio psíquico posible. Es la resultante del combinado efecto de todos los juicios subjetivos y las valoraciones personales de la gente tal como quedan reflejadas en el mercado a través de la conducta de cada uno. Sin embargo, esta valoración no debe confundirse con los juicios de valor propiamente dichos.

No podemos ni siquiera imaginar un mundo en el cual la gente actuara sin perseguir beneficio psíquico alguno y donde la acción no provocara la correspondiente ganancia o pérdida[19]. En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme no existen, ciertamente, ni beneficios ni pérdidas dinerarias totales. Pero no por ello deja el actor de derivar provecho propio de su actuar, pues en otro caso no habría actuado. El ganadero alimenta y ordeña a sus vacas y vende la leche, ya que valora en más las cosas que puede comprar con el dinero así obtenido que los costes que para ello ha tenido que afrontar. La ausencia tanto de ganancias como de pérdidas monetarias que se registra en el sistema de giro uniforme se debe a que, dejando de lado el mayor valor de los bienes presentes con respecto a los bienes futuros, el precio íntegro de todos los factores complementarios requeridos para la producción de que se trate es exactamente

igual al precio del producto terminado.

En el cambiante mundo de la realidad, continuamente reaparecen disparidades entre ese total formado por los precios de los factores complementarios de producción y el precio del producto terminado. Son tales disparidades las que provocan la aparición de beneficios y pérdidas dinerarias. Más adelante veremos cómo dichas diferencias afectan a quienes venden trabajo o factores originales (naturales) de producción y a los capitalistas que prestan su dinero. De momento, limitamos nuestra atención a las pérdidas y a las ganancias empresariales. Es a ellas a las que la gente alude cuando, en lenguaje vulgar, se habla de pérdidas y ganancias.

El empresario, como todo hombre que actúa, es siempre un especulador. Pondera circunstancias futuras, y por ello invariablemente inciertas. El éxito o fracaso de sus operaciones depende de la justeza con que haya discernido tales inciertos eventos. Está perdido si no logra entrever lo que mañana sucederá. La única fuente de la que brota el beneficio del empresario es su capacidad para prever, con mayor justeza que los demás, la futura demanda de los consumidores. Si todo el mundo fuera capaz de anticipar correctamente el futuro estado del mercado en lo que respecta a determinada mercancía, el precio de la misma coincidiría, desde ahora, con el precio de los factores de producción necesarios. Ni pérdidas ni beneficios tendrían quienes se lanzasen a dicha fabricación.

La función empresarial típica consiste en determinar el empleo que deba darse a los factores de producción. El empresario es aquella persona que da a cada uno de ellos su destino específico. Su egoísta deseo de cosechar beneficios y acumular riquezas le impele a proceder de tal suerte. Pero

nunca puede eludir la ley del mercado. Para cosechar éxitos, no tiene más remedio que atender los deseos de los consumidores del modo más perfecto posible. Las ganancias dependen de que éstos aprueben su conducta.

Conviene distinguir netamente las pérdidas y las ganancias empresariales de otras circunstancias que pueden influir en los ingresos del empresario.

Su capacidad técnica o sus conocimientos científicos no tienen ningún influjo en la aparición de la pérdida o la ganancia típicamente empresarial. El incremento de los ingresos y beneficios del empresario debido a su propia competencia tecnológica, desde un punto de vista cataláctico, no puede considerarse más que como una pura retribución a determinado servicio. Estamos, a fin de cuentas, ante un salario pagado al empresario por una determinada contribución laboral. De ahí que igualmente carezca de importancia, por lo que atañe a las ganancias y pérdidas propiamente empresariales, el que, debido a circunstancias técnicas, a veces los procesos de producción no generen el resultado apetecido. Tales fracasos pueden ser evitables o inevitables. En el primer caso, aparecen por haberse aplicado una técnica imperfecta. Las pérdidas resultantes han de achacarse a la personal incapacidad del empresario, es decir, a su ignorancia técnica o a su inhabilidad para procurarse los oportunos asesores. En el segundo supuesto, el fracaso se debe a que, de momento, los conocimientos humanos no permiten controlar las circunstancias de las que depende el éxito. Y esto puede acontecer, ya sea porque ignoremos, en grado mayor o menor, qué factores provocan el efecto apetecido, ya sea porque no podamos controlar algunas de dichas circunstancias pese a sernos conocidas. En el precio de

los factores de producción se descuenta esa imperfección de nuestros conocimientos y habilidades técnicas. El precio de la tierra de labor refleja de antemano el hecho de que la cosecha pueda a veces perderse; en consecuencia, el terreno de cultivo se valora con arreglo al previsto futuro rendimiento medio de la parcela. Por lo mismo, tampoco influye en las ganancias y pérdidas empresariales el que la ruptura de algunas botellas restrinja el volumen de vino de champaña producido. Ese hecho es un factor más de los que determinan los costes de producción y los precios del champaña[20].

Los accidentes que afectan al proceso de producción, a los medios o a los productos terminados mientras sigan éstos en poder del empresario son un capítulo más de los costes de producción. La experiencia que proporcionan al interesado los conocimientos técnicos le informa también acerca de la disminución media de la producción industrial que dichos accidentes pueden provocar. Mediante las oportunas previsiones contables, trasmuta tales azares en costes regulares de producción. Cuando se trata de siniestros raros y en exceso impredecibles para que una empresa corriente pueda preverlos, se asocian los comerciantes formando un grupo suficientemente amplio que permita abordar el problema. Se agrupan para afrontar el peligro de incendio, de inundación y otros siniestros análogos. En tales casos, las primas de los seguros sustituyen a los fondos de previsión antes mencionados. Conviene notar que la posibilidad de riesgos y accidentes en ningún caso suscita incertidumbre en el desenvolvimiento de los progresos tecnológicos[21]. Si el empresario deja de tomar debidamente en cuenta dichas posibilidades, no hace más que subrayar su ignorancia técnica. Las pérdidas que, en su consecuencia, soporte habrán

de achacarse exclusivamente a semejante impericia, nunca a su actuación como tal empresario.

La eliminación de los empresarios incapaces de dar a sus empresas el grado adecuado de eficiencia tecnológica o cuya ignorancia tecnológica vicia el cálculo de costes se realiza en el mercado por los mismos cauces que se siguen para apartar del mundo de los negocios a quienes fracasan en las actuaciones típicamente empresariales. Puede suceder que determinado empresario acierte de tal modo en su función empresarial que logre compensar las pérdidas provocadas por sus errores técnicos. A la inversa, también se dan casos de empresarios que logran compensar sus equivocaciones de índole empresarial con una extraordinaria pericia técnica o manifiesta superioridad de la renta diferencial de los factores de producción que emplea. En todo caso, conviene separar y distinguir las diversas funciones que deben atenderse en la gestión de una empresa. El empresario de superior capacidad técnica gana más que otro de inferior preparación, por lo mismo que el obrero mejor dotado percibe más salario que su compañero de menor eficacia. La máquina más perfecta o la parcela más fértil rinden más por unidad de coste; es decir, comparativamente a la máquina menos eficiente o a la tierra de menor feracidad, las primeras producen una renta diferencial. Ese mayor salario y esa mayor renta es, *ceteris paribus*, la consecuencia de una producción material superior. En cambio, las ganancias y pérdidas específicamente empresariales no son función de la cantidad material producida. Dependen exclusivamente de haber sabido adaptar la producción a las más urgentes necesidades de los consumidores. Su cuantía no es sino consecuencia de la medida en que el empresario acierta o se equivoca al prever el

futuro estado —por fuerza incierto— del mercado.

El empresario está expuesto también a riesgos políticos. Las actuaciones gubernamentales, las revoluciones y las guerras pueden perjudicar o arruinar sus negocios. Tales acontecimientos, sin embargo, no le atañen a él solo; afectan a todo el mercado y al conjunto de la gente, si bien a unos más y a otros menos. Son para el empresario simples circunstancias que no está en su mano alterar. Si es hábil, sabrá anticiparse oportunamente a ellas. Naturalmente, no siempre podrá ordenar su proceder de suerte que evite las pérdidas. Cuando los peligros vislumbrados afecten a una parte sólo de la zona geográfica en que opera, podrá replegarse a territorios menos amenazados. Ahora bien, si, por cualquier razón, no puede huir, nada podrá hacer. Aun cuando todos los empresarios estuvieran convencidos de la inminencia de la victoria bolchevique, no por ello abandonarían las actividades empresariales. El prever la inmediata acción confiscatoria induciría a los capitalistas a consumir sus haberes. Los empresarios acomodarían sus actuaciones a la situación del mercado provocada por este consumo de capital y la amenaza de nacionalización de sus industrias y comercios. Pero no por ello dejarían de actuar. Aun en el caso de que algunos abandonaran la palestra, otros —gentes nuevas o empresarios antiguos que ampliarían su esfera de acción— ocuparían los puestos abandonados. En una economía de mercado siempre habrá empresarios. Las medidas anticapitalistas privarán indudablemente a los consumidores de inmensos beneficios que sobre ellos hubiera derramado una actividad empresarial libre de trabas. El empresario no desaparecerá mientras no sea totalmente suprimida la economía de mercado.

La incertidumbre acerca de la futura estructura de la oferta y la demanda es el venero de donde brota, en definitiva, la ganancia y la pérdida empresarial.

Si todos los empresarios fueran capaces de prever exactamente el futuro estado del mercado, no habría lugar para la pérdida o la ganancia. Los precios de todos los factores de producción reflejarían ya hoy íntegramente el precio futuro de los correspondientes productos terminados. El empresario, al adquirir los factores de producción, habría de pagar (descontada la diferencia de valor que siempre ha de existir entre bienes presentes y bienes futuros) lo mismo que los compradores le abonarían más tarde por la mercancía. El empresario gana cuando logra prever, con mayor justeza que los demás, las futuras circunstancias del mercado. Entonces compra los factores complementarios de producción a unos precios cuya suma, incluyendo el descuento de la diferencia temporal, es inferior a la que obtendrá por el producto.

Si pretendemos imaginar una economía cambiante en la cual no haya ni pérdida ni ganancia, debemos partir de un supuesto irrealizable: la perfecta previsión del futuro por parte de todos. Si los primitivos cazadores y pescadores a los que se suele atribuir la primitiva acumulación de elementos de producción fabricados por el hombre hubieran conocido por adelantado todas las futuras vicisitudes de los asuntos humanos, y si tanto ellos como sus descendientes hasta el día del juicio, disfrutando todos de la misma omnisciencia, hubieran valorado los factores de producción de acuerdo con este conocimiento, nunca se hubieran producido pérdidas ni ganancias. Las pérdidas y las ganancias empresariales surgen de la discrepancia entre los precios previstos y los efectivamente pagados más tarde por el mercado.

Se puede, naturalmente, confiscar los beneficios cosechados por uno y transferirlos a otro. Ahora bien, en un mundo cambiante que no esté poblado por seres omniscientes jamás pueden desaparecer las pérdidas ni las ganancias.

9. Las pérdidas y ganancias empresariales en una economía progresiva

En la imaginaria construcción de una economía estacionaria, las ganancias totales de los empresarios se igualan a las pérdidas totales sufridas por la clase empresarial. En definitiva, lo que un empresario gana se compensa con lo que otro pierde. Lo que en conjunto gastan los consumidores en la adquisición de cierta mercancía queda balanceado por la reducción de lo gastado en la adquisición de otros bienes[22].

Nada de esto sucede en una economía progresiva.

Consideramos progresivas aquellas economías en las cuales se aumenta la cuota de capital por habitante. Al emplear este término en modo alguno expresamos un juicio de valor. Ni en un sentido «materialista» pretendemos decir sea buena esa progresiva evolución ni tampoco, en sentido «idealista», aseguramos que sea nociva o, en todo caso, intrascendente, contemplada desde «un punto de vista más elevado». Los hombres en su inmensa mayoría consideran que el desarrollo, en este sentido, es lo mejor y aspiran vehementemente a unas condiciones de vida que sólo en una economía progresiva

pueden darse.

Los empresarios, en una economía estacionaria, al practicar sus típicas actuaciones, únicamente pueden detraer factores de producción —siempre y cuando todavía sean convertibles y quepa destinarlos a nuevos usos[23]— de un sector industrial para utilizarlos en otro diferente o destinar las sumas con que cabría compensar el desgaste padecido por los bienes de capital durante el curso del proceso de producción a la ampliación de ciertas ramas mercantiles a expensas de otras. En cambio, cuando se trata de una economía progresiva, la actividad empresarial debe ocuparse, además, de determinar el empleo que deba darse a los adicionales bienes de capital originados por el ahorro. La inyección en la economía de estos bienes de capital adicionales implica incrementar las rentas disponibles, o sea, posibilitar la ampliación de la cuantía de los bienes de consumo que pueden ser efectivamente consumidos, sin que ello implique reducción del capital existente, lo cual impondría una restricción de la producción futura. Dicho incremento de renta se origina, bien ampliando la producción sin modificar los correspondientes métodos, o bien perfeccionando los sistemas técnicos mediante adelantos que no hubiera sido posible aplicar de no existir esos supletorios bienes de capital.

De esa adicional riqueza procede aquella porción de los beneficios empresariales totales en que éstos superan las totales pérdidas empresariales. Y es fácil demostrar que la cuantía de esos mayores beneficios percibidos por los empresarios jamás puede absorber la totalidad de la adicional riqueza obtenida gracias a los progresos económicos. La ley del mercado distribuye dicha riqueza adicional entre los empresarios, los trabajadores y los propietarios de

determinados factores materiales de producción en forma tal que la parte del león se la llevan siempre los no empresarios.

Conviene advertir ante todo que el beneficio empresarial no es nunca un fenómeno permanente sino transitorio. Hay en el mercado una insoslayable tendencia a la supresión tanto de las ganancias como de las pérdidas. El funcionamiento del mercado apunta siempre hacia determinados precios últimos y cierto estado final de reposo. Si no fuera porque el cambio de circunstancias perturba continuamente esa tendencia, obligando a reajustar la producción a las nuevas circunstancias, el precio de los factores de producción —descontado el elemento tiempo— acabaría igualándose al de las mercancías producidas, con lo cual desaparecería el margen en que se traduce la ganancia o la pérdida. El incremento de la productividad, a la larga, beneficia exclusivamente a los trabajadores y a ciertos terratenientes y propietarios de bienes de capital.

Entre estos últimos se benefician:

1. Aquellas personas cuyo ahorro incrementó la cantidad de bienes de capital disponibles. Poseen esa riqueza adicional, fruto de la restricción de su consumo.

2. Los propietarios de los bienes de capital existentes con anterioridad, bienes que gracias al perfeccionamiento de los métodos de producción pueden ser aprovechados ahora mejor. Tales ganancias, desde luego, sólo son transitorias. Irán esfumándose, pues desatan una tendencia a ampliar la producción de los bienes de capital.

Pero, por otro lado, el incremento cuantitativo de los bienes de capital disponibles reduce la utilidad marginal de los propios bienes de capital; tienden a la baja los precios de los mismos, resultando perjudicados, en consecuencia, los

intereses de aquellos capitalistas que no participaron, o al menos no suficientemente, en la actividad ahorradora y en la de creación de esos nuevos bienes de capital.

Entre los terratenientes se benefician quienes, gracias a las nuevas disponibilidades de capital, ven incrementada la productividad de sus campos, bosques, pesquerías, minas, etc. En cambio, salen perdiendo aquellos cuyos fondos posiblemente resulten submarginales en razón al incremento de la productividad de otros bienes raíces.

Todos los trabajadores, en cambio, derivan ganancias perdurables, al incrementarse la utilidad marginal del trabajo. Es cierto que, de momento, algunos pueden verse perjudicados. En efecto, es posible que haya gente especializada en determinados trabajos que, a causa del progreso técnico, tal vez dejen de interesar económicamente si las condiciones personales de tales individuos no les permiten trabajar en otros cometidos mejor retribuidos; posiblemente habrán de contentarse —pese al alza general de los salarios— con puestos peor pagados que los que anteriormente ocupaban.

Todos estos cambios de los precios de los factores de producción se registran desde el mismo momento en que los empresarios inician su acción para acomodar la producción a la nueva situación. Al igual que sucede cuando se analizan otros diversos problemas relativos a la variación de las circunstancias del mercado, en esta materia conviene guardarse de un error harto común consistente en suponer que se puede trazar una divisoria tajante entre los efectos a corto y a largo plazo. Esos efectos que de inmediato aparecen no son más que los primeros eslabones de una cadena de sucesivas transformaciones que acabarán produciendo los

efectos que consideramos a largo plazo. En nuestro caso, la consecuencia última sería la desaparición de la ganancia y la pérdida empresarial. Los efectos inmediatos son las fases preliminares del proceso que, al final, si no fuera interrumpido por posteriores cambios de circunstancias, avocaría a una economía de giro uniforme.

Conviene advertir que, si las ganancias sobrepasan a las pérdidas, ello es porque el proceso eliminador de pérdidas y ganancias se pone en marcha tan pronto como los empresarios comienzan a ajustar la producción a las nuevas circunstancias. A lo largo de ese proceso no hay un solo instante en el que sean los empresarios quienes se lucren exclusivamente del incremento del capital disponible o de los adelantos técnicos en cuestión. Porque si la riqueza y los ingresos de las restantes clases sociales no variaran, éstas sólo podrían adquirir las supletorias mercancías fabricadas restringiendo sus compras en otros sectores. La clase empresarial, en su conjunto, no ganaría; los beneficios de unos empresarios se compensarían con las pérdidas de otros.

He aquí lo que sucede. En cuanto los empresarios quieren emplear los supletorios bienes de capital o aplicar técnicas perfeccionadas, advierten de inmediato que precisan adquirir factores de producción complementarios. Esa adicional demanda provoca el alza de los factores en cuestión. Y tal subida de precios y salarios es lo que confiere a los consumidores los mayores ingresos que precisan para comprar los nuevos productos sin tener que restringir la adquisición de otras mercancías. Sólo así es posible que las ganancias empresariales superen a las pérdidas.

El progreso económico únicamente es posible a base de ampliar mediante el ahorro la cuantía de los bienes de capital

existentes y de perfeccionar los métodos de producción, perfeccionamiento éste que, en la inmensa mayoría de los casos, exige la previa acumulación de nuevos capitales. Son agentes de dicho progreso los audaces promotores que quieren cosechar las ganancias que derivan de acomodar el aparato productivo a las circunstancias prevalentes, dejando satisfechos en el mayor grado posible los deseos de los consumidores. Pero esos promotores, para poder realizar tales planes de progreso económico, no tienen más remedio que dar participación en los beneficios a los obreros y a determinados capitalistas y terratenientes, incrementándose, paso a paso, la participación de estos grupos, hasta esfumarse la cuota empresarial.

Todo esto demuestra cuán absurdo es hablar de «porcentajes» de beneficios, de ganancias «normales», de utilidad «media». La ganancia no es función ni depende de la cantidad de capital empleado por el empresario. El capital no «genera» beneficio. Las pérdidas y las ganancias dependen exclusivamente de la capacidad o incapacidad del empresario para adaptar la producción a la demanda de los consumidores. Los beneficios nunca pueden ser «normales» ni «equilibrados».

Muy al contrario, tanto las ganancias como las pérdidas son fenómenos que aparecen por haber sido perturbada la «normalidad»; por haberse registrado mutaciones que la mayor parte de la gente no había previsto; por haber aparecido un «desequilibrio». En un imaginario mundo plenamente normal y equilibrado, jamás ni las unas ni las otras podrían surgir. Dentro de una economía cambiante, cualquier ganancia o pérdida tiende a desvanecerse. En una economía estacionaria la media de beneficios y pérdidas es

cero. Un superávit de beneficios con respecto a quebrantos demuestra que se está registrando un real y efectivo progreso económico y la consiguiente elevación del nivel de vida de todas las clases sociales. Cuanto mayor sea ese superávit mayor será la prosperidad de todos.

Pocos son capaces de enfrentarse con el beneficio empresarial libres de envidioso resentimiento. Suele decirse que el empresario se lucra a base de expoliar a obreros y consumidores; si gana es porque inicuamente cercena los salarios de sus trabajadores y abusivamente incrementa el precio de las cosas; lo justo sería que no se lucrara.

La ciencia económica pasa por alto tan arbitrarios juicios de valor. No le interesa saber si, a la luz de una supuesta ley natural o de una moral inmutable y eterna, cuyo contenido sólo sería cognoscible a través de la revelación o la intuición personal, procede condenar o ensalzar el beneficio empresarial. Se limita a proclamar que tales pérdidas y ganancias son fenómenos consustanciales al mercado. En su ausencia, éste desaparece. Ciertamente, el aparato policial y administrativo puede confiscar al empresario todo su beneficio. Pero con ello se desarticularía la economía de mercado transformándola en puro caos. Puede el hombre destruir muchas cosas; a lo largo de la historia ha hecho uso generoso de tal potencialidad. Y está en su mano, efectivamente, desmantelar la economía de mercado.

Si no fuera porque la envidia los ciega, esos sedicentes moralizadores no se ocuparían del beneficio sin ocuparse simultáneamente de las pérdidas. Advertirían que el progreso económico se basa, por un lado, en la acción de quienes, mediante el ahorro, generan los adicionales bienes de capital precisos y, de otro, en los descubrimientos de los inventores,

haciendo así posible que los empresarios aprovechen los medios puestos a su disposición para incrementar la prosperidad. El resto de la gente en nada contribuye al progreso, si bien se ve favorecida con ese cuerno de abundancia que las actividades de otros derrama sobre ella.

Todo lo dicho acerca de la economía progresiva, *mutatis mutandis*, puede predicarse de la economía regresiva, es decir, aquélla en la que la cuota *per capita* de capital invertido va disminuyendo. En una economía de este tipo, el total de las pérdidas empresariales excede al conjunto de las ganancias. Quienes no pueden liberarse de la falacia de pensar en conceptos de grupos y entes colectivos tal vez inquieran cómo sería posible la actividad empresarial en semejante economía regresiva. ¿Cómo podría nadie lanzarse a una empresa si de antemano supiera que la probabilidad matemática de sufrir pérdidas es mayor que la de alcanzar beneficios? Pero este modo de plantear el problema es falaz. Los empresarios, al igual que el resto de la gente, no actúan como miembros de una determinada clase, sino como puros individuos. Nada le importa al empresario lo que pueda suceder al resto del estamento empresarial. Ninguna preocupación suscita en su ánimo la suerte de aquellas otras personas que el teórico, por razón de determinadas características, cataloga como miembro de la misma clase a la que él pertenece. En la viviente y perpetuamente cambiante sociedad de mercado, para el empresario perspicaz siempre hay posibilidades de cosechar beneficios. El que, dentro de una economía regresiva, el conjunto de las pérdidas supere el total de los beneficios no amedrenta a quien tiene confianza en su superior capacidad. El empresario, al planear la futura actuación, no recurre al cálculo de probabilidades, que, por

otra parte, de nada le serviría para captar la realidad. El empresario se fía sólo de su capacidad para comprender, mejor que sus conciudadanos de menor perspicacia, el futuro estado del mercado. La función empresarial, el permanente afán del empresario por cosechar beneficios, es la fuerza que impulsa la economía de mercado. Las pérdidas y las ganancias son los resortes gracias a los cuales el imperio de los consumidores gobierna el mercado. La conducta de los consumidores genera las pérdidas y las ganancias, y es esa conducta la que hace que la propiedad de los medios de producción pase de las personas menos eficientes a las más eficientes. Cuanto mejor se sirve a los consumidores mayor es la influencia en la dirección de las actividades mercantiles. Si no hubiera ni pérdidas ni ganancias, los empresarios ignorarían las más urgentes necesidades de los consumidores. Y aun en el supuesto de que algunos de ellos lograran adivinar tales necesidades, nada podrían hacer, ya que les faltarían los medios necesarios para ajustar convenientemente la producción a los objetivos.

La empresa con fin lucrativo se halla inexorablemente sometida a la soberanía de los consumidores; en cambio, las instituciones sin ánimo de lucro son soberanas y no tienen que responder ante el público. Producir para el lucro implica producir para el consumo, ya que el beneficio sólo lo cosechan quienes ofrecen a la gente lo que ésta con mayor urgencia precisa.

Las críticas que moralistas y sermoneadores formulan contra los beneficios fallan el blanco. No tienen la culpa los empresarios de que a los consumidores —a las masas, a los hombres comunes— les gusten más las bebidas alcohólicas que la Biblia y prefieran las novelas policíacas a la literatura

seria, ni tampoco se les puede responsabilizar de que los gobernantes antepongan los cañones a la mantequilla. El empresario no gana más vendiendo cosas «malas» que vendiendo cosas «buenas». Sus beneficios son tanto mayores cuanto mejor abastezca a los consumidores de aquellas mercancías que éstos con mayor intensidad, en cada caso, reclaman. La gente no toma bebidas tóxicas para hacer felices a los «capitalistas del alcohol»; ni van a la guerra para enriquecer a los «traficantes de la muerte». La industria de armamentos existe porque hay mucha belicosidad; no es aquélla la causa de ésta, sino su efecto.

No compete al empresario hacer que la gente cambie las ideologías malas por otras buenas. Son los filósofos los que deben cambiar las ideas y los ideales de la gente. El empresario no hace más que servir dócilmente a los consumidores tal como son en cada momento, aunque sean malvados e ignorantes.

Podemos admirar a quienes rehúyen el lucro que podrían obtener produciendo armas o bebidas alcohólicas. Pero tan laudable conducta no pasa de ser un mero gesto sin efectos prácticos. Aunque todos los empresarios y capitalistas adoptaran idéntica actitud, no por ello desaparecería la guerra ni la dipsomanía. Como acontecía en el mundo precapitalista, los gobernantes fabricarían las armas en sus propios arsenales y los bebedores destilarían sus propios brebajes.

La condena moral del beneficio

Procede el beneficio del ajuste en la utilización de los factores de producción humanos y materiales al cambio de las circunstancias del mercado. Son precisamente aquéllos que se benefician con este reajuste de la producción los que, compitiendo entre sí por hacerse con las mercancías, generan el beneficio empresarial pagando precios superiores a los costes del productor. Dicho beneficio no es un «premio» que los consumidores concedan al empresario que mejor ha atendido las apetencias de las masas, sino que brota de la acción de esos afanosos compradores que, pagando mejores precios, desbancan a otros potenciales adquirentes que también hubieran querido hacer suyos unos bienes siempre limitados.

Se suelen calificar de beneficios los dividendos que las empresas mercantiles reparten. En realidad, lo que el accionista percibe está compuesto, por un lado, del interés del capital aportado y, por otro, en su caso, del beneficio empresarial propiamente dicho. Cuando no es próspera la marcha de la empresa, el dividendo puede incluso desaparecer, y aunque se pague algo con este nombre, es posible que esa suma contenga únicamente interés, pudiendo la misma a veces ser tan corta que parte del capital quede sin tan siquiera tal retribución.

Los socialistas e intervencionistas califican de *rentas no ganadas* tanto al interés como al beneficio empresarial; entienden que empresarios y capitalistas obtienen tal provecho a costa del trabajador, quien deja así de percibir una parte de lo que en justicia le corresponde. Para tales ideólogos es el trabajo la causa exclusiva del valor del producto, de suerte que todo cuanto se pague por las mercancías debería ir íntegramente a los trabajadores.

Lo cierto, sin embargo, es que el trabajo, *per se*, produce bien poco; sólo cuando va acompañado de previo ahorro y previa acumulación de capital resulta fecundo. Las mercancías que el público se disputa son producidas gracias a una acertada dirección empresarial que convenientemente ha sabido combinar el trabajo con los instrumentos de producción y demás factores de capital necesarios. Los capitalistas, cuyo ahorro crea y mantiene los instrumentos productivos, y los empresarios, que orientan tal capital hacia aquellos cometidos que mejor permiten atender las más acuciantes necesidades de las masas consumidoras, son figuras no menos imprescindibles que los trabajadores en toda fabricación. Carece de sentido atribuir la totalidad del valor producido a quienes sólo aportan su actividad laboral, olvidando por completo a aquéllos que igualmente contribuyen al resultado con su capital y con su acción empresarial. No es la mera fuerza física lo que produce los bienes que el mercado solicita; tiene que ser acertadamente dirigida hacia determinados objetivos. Cada vez tiene menos sentido ensalzar el puro trabajo manual, siendo así que hoy en día, al ir aumentando la riqueza general, crece de continuo la fecundidad del capital y es mayor el papel que en los procesos productivos desempeñan las máquinas y herramientas. Los maravillosos progresos económicos de los últimos doscientos años fueron conseguidos gracias a los bienes de capital que los ahorradores generaron y a la aportación intelectual de una élite de

investigadores y empresarios. En cambio, las masas de trabajadores manuales se beneficiaron de una serie de cambios que ellos no sólo no provocaron, sino que frecuentemente procuraron por todos los medios impedir.

Consideraciones sobre el fantasma del subconsumo y el argumento del poder adquisitivo

Al hablar de subconsumo, se representa una situación económica en la cual una parte de los bienes producidos queda incolocada porque las personas que los habrían de adquirir son tan pobres que no pueden pagar sus precios. Tales mercancías quedan invendidas, y si, en todo caso, sus fabricantes se empeñaran en colocarlas, habrían de reducir los precios hasta el punto de no cubrir los costes de producción. Los consiguientes trastornos y desórdenes constituyen la temida depresión económica.

Los empresarios se equivocan una y otra vez al pretender adivinar la futura disposición del mercado. En vez de producir los bienes que los consumidores demandan con mayor intensidad, les ofrecen mercancías menos deseadas o aun cosas carentes de interés. Tan torpes empresarios sufren pérdidas, mientras se enriquecen sus competidores más perspicaces, que lograron adivinar los deseos de los consumidores. Las pérdidas del primer grupo de empresarios no las provoca un retraimiento general del público a comprar, sino que aparecen simplemente porque la gente prefiere comprar otras mercancías.

No varía el planteamiento incluso si se admite, como supone el mito del subconsumo, que si los trabajadores son tan pobres que no pueden adquirir los bienes producidos, ello es porque empresarios y capitalistas se apropian de una riqueza que en justicia debería corresponder a los asalariados. Es claro que los «explotadores» no explotan por mero capricho. Lo que buscan, según afirman los expositores de las ideas en cuestión, es incrementar, a costa de los «explotados», su propia capacidad consumidora o inversora. Pero el «botín» así conseguido no desaparece del mundo. Los «explotadores», o se lo gastan comprando objetos suntuarios que consumen, o lo invierten en factores de producción, con miras a ampliar sus beneficios. La demanda así desatada se refiere, desde luego, a bienes distintos de los que los asalariados habrían adquirido si las ganancias empresariales hubieran sido confiscadas y su importe entregado a los trabajadores. Los errores de los empresarios respecto a la situación del mercado de diversas clases de bienes

determinada por semejante «explotación» no son en modo alguno diferentes de otros errores empresariales. Tales equivocaciones las pagan los empresarios ineptos con pérdidas, mientras incrementan sus beneficios los empresarios de superior perspicacia. Unas firmas se arruinan, mientras otras prosperan. Ello, sin embargo, en modo alguno supone provocar la temida depresión o crisis general.

El mito del subconsumo no es más que un disparate carente de base e íntimamente contradictorio. Se desmorona tan pronto como lo abordamos seriamente. Resulta a todas luces improcedente, aun admitiendo la inadmisible tesis de la «explotación» del obrero.

El argumento referente a la insuficiente capacidad adquisitiva de las masas es algo distinto. Según él, el alza de los salarios es un requisito previo a toda expansión de la producción. Si no se incrementan los salarios, de nada sirve que la industria amplíe la producción o mejore la calidad, pues, o bien no habrá compradores para esa nueva producción, o bien la misma habrá de ser colocada a base de que los consumidores restrinjan sus adquisiciones de otras mercancías. El desarrollo económico exige un alza continua de los salarios. La coacción y compulsión estatal o sindical que fuerza la subida de los sueldos es una decisiva palanca de progreso.

Según se demostró anteriormente, la aparición de un superávit en la suma total de los beneficios empresariales sobre la suma total de sus pérdidas va ligado esencialmente al hecho de que una parte de los beneficios derivados del aumento de la cantidad de capital disponibles y del perfeccionamiento de los procedimientos tecnológicos va a parar a grupos no empresariales. El alza de los factores complementarios de producción, la de los salarios en primer lugar, no es una merced que los empresarios hagan a los demás a regañadientes, ni una hábil estratagema para incrementar las propias ganancias, sino más bien algo necesario e inevitable que esa misma cadena de sucesivos eventos, puesta en marcha por el empeño empresarial de obtener lucro, provoca inevitablemente ajustando la producción a la nueva situación. El propio proceso que origina un excedente de beneficios sobre pérdidas empresariales da lugar, primero —es decir, antes de que tal excedente aparezca—, a que surja una tendencia alcista en los salarios, así como en los precios de muchos factores materiales de producción. Es más, ese mismo proceso, paulatinamente, iría haciendo desaparecer el excedente de beneficios sobre pérdidas si no surgieran nuevos eventos que vinieran a incrementar la cuantía de los bienes de capital disponibles. El excedente en cuestión no lo produce el aumento de los precios de los factores de producción; ambos fenómenos —el alza del precio de los factores de producción y la aparición del excedente de beneficios sobre pérdidas — son fases distintas de un único proceso puesto en marcha por el empresario para acomodar la producción a la ampliación de las disponibilidades de bienes de capital y a los progresos técnicos. Sólo en la medida en que tal acomodación enriquezca previamente a los restantes sectores de la población puede surgir ese meramente temporal excedente empresarial.

El error básico del argumento del poder adquisitivo estriba en que desconoce la relación de causalidad. Trastroca por completo el planteamiento al afirmar que es el alza de los salarios el impulso que provoca el desarrollo económico.

Examinaremos más adelante los efectos que provocan la acción estatal y la violencia sindical al implantar salarios superiores a los que prevalecerían en un mercado libre de injerencias[24]. De momento, sólo interesa llamar la atención del lector sobre lo siguiente.

Al hablar de pérdidas y ganancias, de precios y salarios, nos referimos siempre a beneficios y pérdidas reales, a precios y salarios efectivos. El no advertir la diferencia entre términos puramente monetarios y términos reales ha inducido a muchos al error. Este asunto será igualmente estudiado a fondo en posteriores capítulos. Pero conviene dejar sentado desde ahora que un alza real de los salarios puede producirse pese a una rebaja nominal de los mismos.

10. Promotores, directores, técnicos y funcionarios

El empresario contrata los servicios de los técnicos, es decir, de aquellas personas que tienen la capacidad y la destreza necesarias para ejecutar una determinada clase y cuantía de trabajo. Entre el personal técnico incluimos los grandes inventores, los destacados investigadores de las ciencias aplicadas, los constructores y proyectistas, así como los ejecutores de las más simples tareas manuales. También cae dentro de este grupo el empresario en la medida en que contribuye personalmente a la ejecución técnica de sus planes empresariales. El técnico aporta su propio trabajo y esfuerzo; sin embargo, es el empresario, como tal empresario, quien dirige tal aportación laboral hacia la consecución de metas definidas. En esta última función, el empresario actúa a modo de mandatario de los consumidores.

El empresario no puede estar en todas partes. Le resulta imposible atender personalmente los múltiples asuntos que es preciso vigilar. Porque el acomodar la producción al mejor servicio posible de los consumidores, proporcionándoles aquellos bienes que más urgentemente precisan, no consiste exclusivamente en trazar planes generales para el aprovechamiento de los recursos disponibles. Tal tarea es, desde luego, la función principal de empresarios, promotores y especuladores. Pero, con independencia de esos proyectos generales, es igualmente preciso practicar otras muchas actuaciones secundarias. Cualquiera de estas tareas complementarias, contrastada con el resultado final, tal vez parezca de escasa monta. Sin embargo, el efecto acumulativo de sucesivos errores en la resolución de esos pequeños asuntos puede frustrar el éxito de planes perfectamente trazados en sus líneas maestras. Y es más, tales errores implican malgastar factores de producción siempre escasos, perjudicando con ello la mejor satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Conviene advertir la diferencia esencial entre estos cometidos y las funciones tecnológicas a las que anteriormente nos referimos. La ejecución de cualquier proyecto empresarial con el que se pretende llevar a cabo un determinado plan de acción exige adoptar múltiples disposiciones de menor rango. Cada una de estas actuaciones secundarias ha de practicarse sobre la base de preferir siempre aquella fórmula que, sin perturbar el plan general de la operación, resulte la más económica. En estos aspectos conviene evitar cuidadosamente cualesquiera costes superfluos, por lo mismo que deben evitarse en el plan general. El profesional, desde su punto de vista puramente

técnico, quizá no vea diferencia alguna entre las diversas fórmulas que permiten resolver determinado problema; quizás incluso prefiera uno de dichos métodos sobre la base de la mayor productividad material del mismo. El empresario, en cambio, actúa impulsado por el afán de lucro. De ahí que se vea obligado a preferir la solución más económica, es decir, aquélla que permita prescindir del consumo del mayor número posible de factores de producción, cuya utilización impediría llegar a satisfacer otras necesidades más importantes para los consumidores. Optará, pues, entre los diversos métodos considerados iguales por los técnicos, prefiriendo aquél que requiera un gasto menor. Tal vez rechace el método de mayor productividad material, aunque más costoso, en razón a que su previsión le indica que ese incremento de la producción no será bastante para compensar el mayor gasto que implica. El empresario debe cumplir fielmente su función, consistente en acomodar la producción a la demanda de los consumidores —según queda reflejada en los precios del mercado— no sólo cuando se trata de los grandes acuerdos y planes, sino también a diario, resolviendo todos esos pequeños problemas que suscita la gestión normal de los negocios.

El cálculo económico tal como se practica en la economía de mercado, y particularmente la contabilidad por partida doble, permiten que el empresario no tenga que ocuparse personalmente de muchos de estos detalles. Puede así concentrarse en los problemas decisivos, despreocupándose de una multitud de minucias que en su totalidad resultarían imposibles de abarcar por cualquier mente humana. En este sentido, puede buscar colaboradores que se cuiden de determinadas tareas empresariales de orden secundario. Tales

colaboradores, por su parte, también pueden buscar la ayuda de auxiliares, dedicados a atender cometidos aún más simples. Es así como se estructura la jerarquía empresarial.

El director viene a ser, como si dijéramos, un hermano menor del empresario, sin que a estos efectos interesen las concretas condiciones contractuales y crematísticas de su trabajo. Lo importante es que el propio interés económico le induce al director a atender, con la mayor diligencia, aquellas funciones empresariales que, en una esfera de acción limitada y precisamente acotada, le son confiadas.

Gracias a la contabilidad por partida doble puede funcionar el sistema directorial o gerencial. Permite al empresario computar separadamente el comportamiento de los diversos sectores que integran su empresa y la utilidad de cada uno de ellos. Puede así contemplar dichos sectores como si de entidades independientes se tratara y valorarlos con arreglo a su respectiva contribución al éxito del negocio. En el marco del sistema de cálculo mercantil, cada sección equivale a una entidad completa; es, por decirlo así, una operación independiente. Se supone que cada una «posee» determinada proporción del capital social; que compra y vende a otras secciones; que tiene gastos e ingresos propios; que provoca beneficio u origina quebranto que se imputa a la misma, independientemente de los resultados obtenidos por las demás divisiones. El empresario puede, por tanto, conceder al director de cada una de ellas una gran independencia. La única norma que da a la persona a quien confía la dirección de un determinado asunto es la de que produzca con su gestión el mayor beneficio posible. El simple examen de las cuentas demostrará después en qué proporción triunfó o fracasó en la consecución de tal objetivo. El director o

subdirector responde de la marcha de su sección o subsección. Si la contabilidad indica que la misma ha sido provechosa, él se apunta el tanto; por el contrario, cuando haya pérdidas, éstas irán en su descrédito. Es el propio interés lo que le induce a atender, con el máximo celo y dedicación, la marcha de lo que le ha sido encomendado. Si sufre pérdidas, el empresario le reemplazará por otra persona o liquidará el asunto. El director, en todo caso, pierde, al quedar despedido. Por el contrario, si triunfa y produce beneficios, incrementa sus ingresos o al menos no corre el riesgo de verse privado de ellos. El que tenga o no participación en los beneficios carece de importancia por lo que atañe a ese personal interés que se ve constreñido a poner en los resultados de las operaciones a él confiadas. Su propio bienestar, en cualquier caso, depende directamente de la buena marcha del cometido que dirige. La función del director no estriba, como la del técnico, en realizar una determinada obra con arreglo al sistema que le haya sido prefijado. Consiste, por el contrario, en ajustar —siempre dentro de los límites en que discrecionalmente puede actuar — la marcha de la empresa a la situación del mercado. Ahora bien, al igual que el empresario puede reunir en su persona funciones empresariales y técnicas, también puede el director desempeñar al mismo tiempo cometidos de diverso orden.

La función directiva o gerencial se halla siempre en relación de subordinación con respecto a la empresarial. Mediante aquélla, puede el empresario descargarse de algunas de sus obligaciones menores; pero nunca puede el director sustituir al empresario. Tal error brota de no saber diferenciar la categoría empresarial, según aparece en la construcción imaginaria de la distribución de funciones, de la que surge en

una economía de mercado viva y activa. La función del empresario no puede desligarse de la decisión sobre el empleo que debe darse a los factores de producción en orden a la realización de determinadas tareas. El empresario controla los factores de producción y es ese control el que le coloca en posición de obtener beneficios o sufrir pérdidas de tipo empresarial.

En algunos casos, se le puede retribuir al director proporcionalmente a la medida en que su sección haya contribuido a los beneficios obtenidos por el empresario. Pero ello carece de importancia. Según antes se decía, el director tiene siempre interés personal en que prospere el sector confiado a su tutela. Ello no obstante, nunca llega a ser patrimonialmente responsable de las pérdidas. Tales quebrantos recaen exclusivamente sobre los propietarios del capital invertido. No es posible transferirlos al director.

La sociedad puede libremente dejar en manos de los propietarios de los factores de producción el decidir qué empleo convenga darles. Al lanzarse a operaciones específicas, dichos propietarios se juegan su posición social, sus propiedades y riquezas personales. Mayor interés incluso que la sociedad tienen ellos en el buen fin de la propia actividad. Para el conjunto de la sociedad, la pérdida del capital invertido en determinado negocio implica sólo la desaparición de una pequeña parte de sus fondos totales; para el propietario, en cambio, supone mucho más; frecuentemente, la ruina total. La cosa cambia completamente cuando se trata de dar carta blanca al director, pues en tal caso éste lo que hace es especular con dinero ajeno. No contempla el riesgo del mismo modo que quienes van a responder personalmente de posibles pérdidas. Retribuirle a

base de participación en beneficios incrementa muchas veces su temeridad, ya que está a las ganancias, pero no a los quebrantos.

Suponer que la función gerencial comprende toda la actividad empresarial e imaginar que el director puede reemplazar sin merma al empresario son espejismos provocados por una errónea apreciación sobre la naturaleza de las sociedades anónimas, las entidades mercantiles típicas del moderno mundo de los negocios. Asegúrase que los gerentes y directores a sueldo son quienes en verdad llevan las compañías anónimas, quedando relegados los socios capitalistas a la función de meros espectadores pasivos. Unos cuantos funcionarios asalariados concentran en sus manos todo el poder decisorio. Los accionistas resultan ociosos y vanos; no hacen más que lucrarse con el trabajo ajeno.

Quienes así piensan desconocen por completo el papel que el mercado del dinero y del capital, de acciones y valores mobiliarios en general, es decir, eso que, con toda justeza, suele denominarse simplemente «el mercado», juega en la vida de las empresas. Los populares prejuicios anticapitalistas denigran las operaciones que en dicho mercado se practican, calificándolas de meras especulaciones y lances de azar. Pero la verdad es que las variaciones registradas por los cambios de las acciones y demás valores mobiliarios son los medios con que los capitalistas gobiernan el movimiento del capital. La estructura de precios derivada de las especulaciones que se realizan en los mercados del dinero y del capital, así como en las grandes bolsas de mercancías, no sólo determina cuánto capital hay disponible para llevar adelante las operaciones de cada compañía, sino que crea, además, un estado de cosas al que deben ajustarse minuciosamente en sus actuaciones los

directores.

Son los accionistas y los mandatarios de su elección, los consejeros, quienes trazan las líneas a que ha de ajustarse la actuación de las sociedades. Los consejeros nombran y despiden a los directores. En las compañías pequeñas, y a veces también en algunas de mayores proporciones, los propios consejeros reúnen en su persona las funciones en otros casos asignadas a los directores. En última instancia, jamás una empresa próspera se halla controlada por gentes a sueldo. La aparición de una todopoderosa clase directorial no es un fenómeno provocado por la economía de mercado. Al contrario, es fruto de una política intervencionista, que conscientemente pretende aniquilar el poder de los accionistas sometiéndolos a una disimulada confiscación. En Alemania, Italia y Austria fue esta política un paso previo para acabar reemplazando la libre empresa por el control estatal del mundo de los negocios; lo mismo sucedió en Gran Bretaña por lo que al Banco de Inglaterra y a los ferrocarriles se refiere. Tendencias similares prevalecen en los Estados Unidos en lo atinente a las empresas de servicios públicos. Las maravillosas realizaciones de las sociedades mercantiles no pueden atribuirse a la actuación de ninguna oligarquía directorial contratada a sueldo; al contrario, fueron creación de gente identificada con la empresa por ser propietaria de importantes paquetes o de la mayoría de sus acciones, individuos a quienes muchos denigran tildándoles de especuladores y logreros.

El empresario resuelve por sí solo, sin intervención de director alguno, en qué negocios va a emplear el capital, así como la cuantía del mismo que le conviene invertir. Amplía o reduce su empresa y las secciones que la integran y traza los

planes financieros. Éstos son los problemas fundamentales a resolver en el mundo de los negocios. Tanto en las sociedades anónimas como en las demás entidades mercantiles la resolución de dichos extremos recae exclusivamente sobre el empresario. Cualquier asesoramiento que en tales materias pueda buscar son meras ayudas; tal vez pondere, desde un punto de vista legal, estadístico o técnico, las circunstancias concurrentes; pero la decisión final, que implica siempre enjuiciar y pronunciarse sobre el futuro estado del mercado, sólo el empresario puede adoptarla. La ejecución del correspondiente plan, una vez decidido, es lo único que éste confía a sus directores.

Las funciones sociales de la élite directorial son no menos indispensables para el buen funcionamiento de la economía de mercado que las funciones de la élite de los inventores, los técnicos, los ingenieros, proyectistas, científicos y hombres de laboratorio. Son muchas las personas de excepcional valía que trabajan por la causa del progreso económico. Los buenos directores perciben elevadas retribuciones, y frecuentemente tienen participación en los beneficios de la empresa. Muchos son los que acaban siendo, ellos mismos, capitalistas y empresarios. Pero la función de director es esencialmente distinta de la de empresario.

Es un grave error asimilar empresarios y directores como se hace al contraponer, en el lenguaje vulgar, el «elemento patronal» y el «elemento obrero». En este caso, se trata de una asimilación intencionadamente buscada. Mediante ella se pretende enmascarar la radical diferencia entre las funciones del empresario y las de los directores entregados a la mera gestión del negocio. La estructura de las entidades mercantiles, la distribución del capital entre las diversas

ramas de la producción y las distintas empresas, el volumen y clase de las plantas fabriles, de los comercios y explotaciones, cree la gente, son hechos dados, y se presupone que no habrá cambio ni modificación alguna en el futuro, como si la producción hubiera de proseguir siempre por los mismos trillados caminos. En un mundo estacionario, no hay lugar para innovadores ni promotores; la cifra total de beneficios es igual a la cifra total de pérdidas. Pero basta, simplemente, con comparar la estructura de los negocios americanos en el año 1945 con la de los mismos en 1915 para evidenciar el error de semejante doctrina.

Ahora bien, aun en un mundo estacionario, carecería de sentido conceder al «trabajo», como reclama el eslogan popular, una participación en la dirección de los negocios. La realización de semejante postulado implicaría implantar el sindicalismo[25].

Se propende hoy también a confundir a los directores con los funcionarios burocráticos.

La *administración burocrática*, contrapuesta a la *administración que persigue el lucro*, es aquélla que se aplica en los departamentos públicos encargados de provocar efectos cuyo valor no puede ser monetariamente cifrado. El servicio de policía es de gran importancia para salvaguardar la cooperación social; beneficia a todos los miembros de la sociedad. Pero esa ventaja carece de precio en el mercado; no puede ser objeto de compra ni de venta; resulta, por tanto, imposible contrastar el resultado obtenido con los gastos efectuados. Hay, desde luego, ganancia; pero se trata de un beneficio que no se puede reflejar en términos monetarios. No pueden aplicarse aquí ni el cálculo económico ni la contabilidad por partida doble. No es posible atestiguar el

éxito o el fracaso de un departamento de policía mediante los procedimientos aritméticos que se emplean en el comercio con fin lucrativo. Ningún contable puede ponderar si la policía o determinada sección de la misma ha producido ganancia o pérdida.

La cuantía de las inversiones que proceda efectuar en cada rama industrial la determinan, con sus actuaciones, los consumidores. Si la industria del automóvil triplicara su capital, los servicios que presta al público, indudablemente, resultarían mejorados. Habría más coches. Ahora bien, esa expansión de la industria automovilística detraería capital de otros sectores de la producción que atienden necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores. Tal circunstancia daría lugar a que esa expansión de la industria automovilística originara pérdidas, mientras se incrementan los beneficios de aquellas otras ramas industriales. En su afán por lograr el mayor beneficio posible, los empresarios se ven obligados a destinar a cada rama industrial sólo el capital que puede ser invertido sin perjudicar la satisfacción de otras necesidades de los consumidores más perentorias. De esta suerte, la actividad empresarial se halla gobernada, digamos, automáticamente, por la voluntad de los consumidores, según ésta se refleja en la estructura de los precios de los bienes de consumo.

En cambio, en la asignación de los fondos destinados a financiar los gastos estatales no existe semejante limitación. Es indudable que los servicios del departamento de policía de la ciudad de Nueva York se mejorarían notablemente si se triplicara la consignación presupuestaria. Pero el problema consiste precisamente en determinar si dicha mejora justifica reducir los servicios prestados por otros departamentos

municipales —los de sanidad, por ejemplo— o bien restringir la capacidad adquisitiva de los contribuyentes. Cuestión ésta que no puede resolverse acudiendo a la contabilidad del departamento de policía. Tales cuentas sólo nos informan acerca del gasto efectuado. Ninguna valoración nos brindan de los resultados obtenidos, por cuanto éstos no pueden ser expresados en términos monetarios. Los ciudadanos han de determinar, de un modo directo, cuáles son los servicios que desean y que están dispuestos a pagar. En la práctica, se desentienden de la concreta resolución del problema eligiendo a concejales y funcionarios que resuelven dichos asuntos de acuerdo con los deseos de sus electores.

El alcalde y sus colaboradores ven su actividad limitada por el presupuesto. No pueden ejecutar discrecionalmente las obras municipales que consideren más interesantes. Deben invertir los fondos recibidos precisamente en los cometidos previstos por el presupuesto. Les está vedado asignarlos a otras atenciones. La contabilidad en la administración pública difiere totalmente de la que se sigue en el mundo de los negocios lucrativos. En el sector público, la contabilidad tiene por objeto verificar que los fondos se han invertido de conformidad con las previsiones presupuestarias.

En los negocios con fin lucrativo, la discrecionalidad de directores y subdirectores queda condicionada tan sólo por las ganancias y las pérdidas. El afán de lucro obliga a respetar los deseos de los consumidores. No hay por qué limitar la actividad de aquéllos mediante detalladas ordenanzas y reglamentos. Si se trata de personas eficientes, ese quisquilloso entrometimiento, en el mejor de los casos, resultará o innecesario o perjudicial como paralizadora camisa de fuerza. En cambio, si el individuo es torpe e

ineficaz, no mejorará, por mucho que se le reglamente. En tal supuesto, se le estará brindando justificación para su torpeza, pues podrá argüir que las órdenes recibidas son las causantes del mal. La única norma que rige en el mundo mercantil es evidente y no precisa reiteración: buscar siempre la ganancia.

El planteamiento es distinto en la esfera de la administración pública, en la gestión de los asuntos estatales. No hay aquí consideraciones lucrativas que orienten la discrecionalidad del funcionario. Si el jefe supremo —el pueblo soberano o el déspota gobernante— dejara a los empleados públicos en plena libertad, ello equivaldría a renunciar a la propia supremacía en favor de meros servidores. Dichos funcionarios se convertirían en agentes que a nadie rendirían cuentas y su poder superaría al del pueblo o el déspota. Harían lo que ellos quisieran; no respetarían la voluntad de sus amos. Para impedir esto y mantenerlos sometidos a la voluntad de sus superiores, es preciso instruirles detalladamente acerca de cómo deben proceder en cada caso. Han de operar ateniéndose siempre a las normas y reglamentos. Su discrecionalidad —el dar a los problemas la solución que personalmente consideren mejor— se halla severamente tasada por las reglamentaciones. Dichas personas, en definitiva, no son más que burócratas, es decir, gentes que han de atenerse siempre, invariablemente, a códigos inflexibles de preceptos formales.

La gestión burocrática implica detalladas normas y reglamentaciones prefijadas autoritariamente por el superior. Es la única alternativa que cabe adoptar cuando la gestión con fin lucrativo no es posible, resultando ésta inaplicable mientras su actuación carezca de valor monetario o si se rehúye el lucro en materias que por su índole podrían ser

financieramente provechosas. El primer supuesto es el que plantea la administración de la cosa pública; el segundo es el de las instituciones sin ánimo de lucro, como, por ejemplo, una escuela, un hospital o un servicio de correos. Toda empresa que no se inspire en el afán de lucro ha de ser gobernada por normas burocráticas.

La gestión burocrática no es recusable por sí misma. Es el único método idóneo para llevar adelante los asuntos estatales, es decir, el aparato social de compulsión y coacción. Puesto que el gobierno es necesario, la burocracia —en su esfera— no lo es menos. En aquello en que no pueda aplicarse el cálculo económico, es forzoso recurrir a los métodos burocráticos. Por eso, un gobierno socialista tiene que aplicarlos a todos los asuntos.

Ningún negocio, sean cuales fueren sus dimensiones u objetivos, se hará jamás burocrático mientras persiga, pura y exclusivamente, el lucro. En cambio, tan pronto como deja de lado el afán lucrativo y lo reemplaza por el llamado principio de servicio —es decir, la prestación de servicios prescindiendo de si el precio percibido cubre o no los gastos— es preciso recurrir a los métodos burocráticos y olvidar a gerentes o directores de tipo empresarial[26].

11. EL PROCESO DE SELECCIÓN

El proceso selectivo del mercado obedece al esfuerzo combinado de todos los miembros que en él operan.

Impulsado por el deseo de eliminar lo más posible el propio malestar, cada uno procura, por un lado, alcanzar aquella posición desde la cual pueda contribuir en mayor grado a la mejor satisfacción de los demás y, por otro, aprovechar al máximo los servicios prestados por éstos. Ello implica que el individuo tiende siempre a vender en el mercado más caro y comprar en el más barato. El resultado de este comportamiento es no sólo la estructura de los precios sino también la estructura social, es decir la asignación de las específicas tareas de los diversos individuos. El mercado enriquece a éste y empobrece a aquél, determina quién ha de regentar las grandes empresas y quién ha de fregar los suelos, señala cuántas personas hayan de trabajar en las minas de cobre y cuántas en las orquestas sinfónicas. Ninguna de tales resoluciones es definitiva; son esencialmente revocables. Este proceso de selección jamás se detiene. Siempre está en marcha, adaptando el dispositivo social de la producción a las variaciones de la oferta y la demanda. Se vuelve una y otra vez sobre anteriores decisiones, sopesándose continuamente el caso particular de cada uno. Nadie puede considerar su posición asegurada, ni existe en el mercado derecho preestablecido alguno. Todo el mundo está sometido a la ley del mercado, a la soberanía de los consumidores.

La propiedad de los medios de producción no es un privilegio, sino una responsabilidad social. Capitalistas y terratenientes se ven constreñidos a dedicar sus propiedades a satisfacer del mejor modo posible a los consumidores. Si les falta inteligencia o aptitudes, sufren pérdidas patrimoniales. Cuando tales pérdidas no les sirven de lección, induciéndoles a modificar su conducta mercantil, acaban arruinándose totalmente. No hay inversión alguna que resulte

perennemente segura. Quien no sepa invertir su fortuna como mejor sirva a los consumidores está condenado al fracaso. Nadie en el mercado puede disfrutar ociosa y despreocupadamente las riquezas conseguidas. Los fondos han de invertirse siempre de modo acertado si no se quiere que el capital o la renta desaparezca. Los antiguos privilegios reales, indudables barreras proteccionistas, producían rentas no sujetas a la soberanía del mercado. Príncipes y nobles vivían a costa de humildes siervos y esclavos a quienes sonsacaban trabajo gratuito, diezmos y gabelas. Sólo por la conquista o la dadivosidad del monarca podía ser adquirida la propiedad de la tierra, que únicamente se perdía si el donante volvía sobre su acuerdo o si otro guerrero se la apropiaba. Ni aun después, cuando ya los nobles y sus vasallos comenzaron a vender en el mercado los productos que ellos directamente no consumían, podía perjudicarles la competencia de gentes más eficientes, pues prácticamente no existía la libre competencia. La propiedad de los latifundios se la reservaba la nobleza; la de las fincas urbanas, los burgueses del propio municipio, y la de las tierras de labor, los cultivadores de la zona. Los gremios restringían la competencia en las artes y en los oficios. Los consumidores no podían satisfacer sus necesidades en la forma más económica por cuanto la regulación de los precios velaba por que ningún vendedor perjudicara a los demás echando abajo el precio marcado oficialmente. Los compradores se hallaban a merced de sus proveedores. Si los privilegiados productores de mercancías se negaban a emplear las materias primas más adecuadas o a adoptar los mejores métodos productivos, eran los consumidores quienes pagaban las consecuencias de tal contumacia y conservadurismo.

El propietario de tierras que vive, en perfecta autarquía, de los frutos de su heredad es independiente del mercado; en cambio, el agricultor que compra maquinaria, fertilizantes, semillas, mano de obra, así como otros múltiples factores de producción, para luego vender sus productos, está inexorablemente sometido a la ley mercantil. Son los consumidores, entonces, quienes determinan sus ingresos, puesto que debe acomodar la producción a los deseos de éstos.

La función seleccionadora del mercado opera igualmente en la esfera laboral. El trabajador acude a aquellas ocupaciones en las que piensa que puede ganar más. Como sucede con los factores materiales de producción, el factor trabajo también se dedica a aquellas tareas cuya utilidad, desde el punto de vista de los consumidores, es mayor. El mercado tiende siempre a no malgastar cantidad alguna de trabajo atendiendo necesidades menos perentorias mientras haya otras más urgentes sin satisfacer. El trabajador, al igual que el resto de la sociedad, está sometido a la supremacía de los consumidores. Cuando desatiende los deseos de éstos, se ve penalizado mediante la reducción de su salario.

El proceso selectivo del mercado no instaura órdenes sociales, castas, estamentos o clases en sentido marxista. Promotores y empresarios no forman una clase social integrada; todo el mundo puede ser empresario; basta con que el interesado confíe en su propia capacidad para prever mejor que los demás las futuras condiciones del mercado y que los esfuerzos que en tal sentido realiza a riesgo y ventura suya agraden a los consumidores. Se accede a las filas empresariales asaltándolas agresivamente. En todo caso, quien desee hacerse empresario o simplemente aspire a

mantenerse en tan eminente posición no tiene más remedio que someterse a la prueba que, sin excepción, impone el mercado. A todos se presentan oportunidades para probar su suerte. El recién llegado no necesita que nadie le invite o le anime. Se lanza adelante por su propia cuenta, descubriendo por sí mismo los medios que ha de precisar.

Una y otra vez se oye decir que, bajo el actual capitalismo «tardío» o «maduro», no le es ya posible a quien carezca de dinero trepar por la escala que lleva a la riqueza y a la posición empresarial. La afirmación nadie ha intentado probarla. Lo cierto es que la composición de las clases empresarial y capitalista ha venido variando notablemente. Muchos antiguos empresarios y sus herederos han desaparecido, mientras otras gentes advenedizas han ocupado sus puestos. Por lo demás, es claro que durante los últimos años se han creado conscientemente algunas instituciones que, si no son pronto suprimidas, acabarán con el proceso selectivo del mercado.

Los consumidores, al designar a los capitanes de la industria y las finanzas, sólo se fijan en la habilidad personal de cada uno para acomodar la producción a las necesidades del consumo. Ninguna otra cualidad o mérito les interesa. Al fabricante de zapatos lo único que le exigen es que produzca zapatos buenos y baratos. No encomiendan la industria del calzado a quienes sólo son personas finas y amables, de modales elegantes, dotes artísticas, cultas o dotadas de cualesquiera otras prendas y aptitudes. Con frecuencia, el gran industrial carece de aquellas gracias que en otros órdenes de la vida contribuyen al éxito personal.

Hoy es frecuente menospreciar a los capitalistas y empresarios. El hombre común gusta de escarnecer a quienes

prosperaron más que él. Si éstos lograron enriquecerse, piensa, fue por su carencia de escrúpulos. Podría él ser tan rico como ellos si no prefiriera respetar las normas de la moral y la decencia. Así se complacen muchos en la aureola de la autocomplacencia y de la farisaica honradez.

Es cierto que hoy, al amparo de las situaciones creadas por el intervencionismo, muchos pueden enriquecerse mediante el soborno y el cohecho. En muchos países el intervencionismo ha logrado enervar de tal modo la soberanía del mercado, que al hombre de negocios le conviene más buscar la ayuda de quienes detentan el poder público que dedicarse exclusivamente a satisfacer las necesidades de los consumidores. Pero no es esto lo que la gente critica cuando se refiere a las riquezas ajenas. Lo que se pretende es que los métodos con que se adquiere la riqueza en una economía de mercado son rechazables desde un punto de vista ético.

A este respecto, conviene reiterar que, en la medida en que el funcionamiento del mercado no es perturbado por las interferencias del gobierno o de otros factores de coacción, el éxito en los negocios es prueba de que se ha servido fiel y cumplidamente a los consumidores. Fuera de la órbita del mercado el económicamente débil puede superar al próspero empresario. Tal puede suceder en el terreno científico, literario, artístico o político, pero no en el mundo de la producción. Quizás el genio creador, cuando desprecia el éxito crematístico, tenga razón; tal vez él también, de no haber sentido otras inquietudes, habría triunfado en los negocios. Pero los oficinistas y obreros que presumen de una imaginaria superioridad moral no hacen más que engañarse a sí mismos buscando consuelo en su autodecepción.

Suele decirse que el fracaso del pobre en la competencia del

mercado se debe a su falta de educación. Se afirma que la igualdad de oportunidades sólo puede lograrse haciendo que la educación sea accesible a todos y en todos los niveles. Hoy se tiende a reducir todas las diferencias entre la gente a su educación y a negar la existencia de cualidades innatas en lo que respecta a la inteligencia, la voluntad o el carácter. Se olvida por lo general que la educación académica se limita casi siempre a aprender teorías e ideas ya formuladas con anterioridad. La educación, sean cuales fueren los beneficios que confiere, es una mera transmisión de doctrinas y valoraciones tradicionales; es necesariamente conservadora. Aboga por la imitación y la rutina, nunca por el perfeccionamiento y el progreso. Los innovadores y los genios creadores no se forman en las aulas. Son precisamente los que desafían lo que han aprendido en la escuela.

Para triunfar en el mundo de los negocios no se precisa de título académico alguno. Las escuelas y facultades preparan a gentes subalternas para desempeñar funciones rutinarias. Pero no producen empresarios; no se puede enseñar a ser empresarios. El hombre se hace empresario sabiendo aprovechar oportunidades y llenando vacíos. El juicio certero, la previsión y la energía que la función empresarial requiere no se consiguen en las aulas. Muchos grandes empresarios, juzgados a la luz de eruditos cánones académicos, son personas incultas. Pero esa rusticidad no les impide cumplir puntualmente su específica función social, la de acomodar la producción a la demanda más urgente. Precisamente por eso, les encomiendan los consumidores el gobierno del mundo de los negocios.

12. El individuo y el mercado

Suele hablarse, en sentido metafórico, de las fuerzas automáticas y anónimas que mueven el «mecanismo» del mercado. Al emplear tales metáforas, la gente olvida con frecuencia que los únicos factores que orientan el mercado y determinan los precios son las acciones deliberadas de los individuos. No hay automatismo alguno; sólo existen personas que consciente y deliberadamente se proponen alcanzar objetivos específicos y determinados. Ninguna misteriosa fuerza tiene cabida en la economía de mercado, donde tan sólo pesa el deseo humano de suprimir el malestar en el mayor grado posible. Nada hay de anónimo tampoco; siempre se trata de tú y yo, de Pedro, Juan y de todos los demás, que somos, a un mismo tiempo, consumidores y productores.

El mercado es una institución social; es la institución social por excelencia. Los fenómenos de mercado son fenómenos sociales. Son el resultado de la contribución activa de cada individuo, si bien son diferentes de cada una de tales contribuciones. Aparecen al individuo como algo dado que no puede alterar. No siempre advierte éste que él mismo es parte, aunque pequeña, del complejo de elementos que determinan la situación momentánea del mercado. Debido a su ignorancia de este hecho, se considera libre, al criticar los fenómenos del mercado, de condenar en los demás un modo de conducta que estima totalmente correcta cuando se trata de él mismo. Censura la rudeza e inhumanidad del mercado y reclama su regulación social en orden a «humanizarlo». Exige, de un lado, medidas que protejan al consumidor contra el productor; pero, de otro, postula aún con mayor vehemencia

que a él, como productor, se le proteja contra los consumidores. Fruto de tales pretensiones contradictorias es el intervencionismo económico, cuyos exponentes más conspicuos fueron la *Sozialpolitik* de la Alemania Imperial y el *New Deal* americano.

Es un viejo error suponer que es función del gobernante proteger al productor menos eficiente de la competencia de su rival más eficiente. Hay una política de «productores» frente a la política de «consumidores». Gusta la gente repetir la rimbombante perogrullada de que el único fin de la producción es abastecer ampliamente a los consumidores; pero al mismo tiempo proclama, aún con mayor elocuencia, que se debe proteger al «laborioso» productor ante el «ocioso» consumidor.

Sucede, sin embargo, que los hombres son, a la vez, productores y consumidores. Producción y consumo son meras facetas de una misma actuación. La cataláctica distingue ambos aspectos hablando de productores y consumidores, pero en realidad se trata de las mismas personas. Naturalmente, se puede proteger al productor torpe contra la competencia de su más eficiente rival. El favorecido disfruta entonces de aquellas ventajas que el mercado libre tan sólo concede a quienes saben atender mejor los deseos de los consumidores. En tal caso, la mejor satisfacción de estos últimos se verá por fuerza perjudicada. Si sólo un productor o un reducido grupo de productores obtiene este trato privilegiado, tales beneficiarios se lucran a costa de los demás. Ahora bien, si se pretende privilegiar a todo el mundo por igual, entonces cada uno pierde, como consumidor, lo que gana como productor. Es más, la comunidad entera sale perdiendo, ya que la producción queda restringida, al

impedirse que los más eficientes actúen en aquellos sectores en que mejores servicios ofrecerían a los consumidores. Puede el consumidor, si lo considera conveniente y oportuno, pagar más por el trigo nacional que por el extranjero o por las mercancías fabricadas en talleres artesanos o cooperativas. Si las características de tales productos le agradan más, nada le impide pagar precios superiores por ellos. Bastarían en tales casos aquellas leyes que prohíben la falsificación de etiquetas y marcas de origen para alcanzar los objetivos que se persiguen fijando tarifas, implantando la legislación denominada social y concediendo privilegios a la pequeña empresa. Pero la verdad es que los consumidores no proceden así. El que un producto sea de importación no restringe la venta del mismo, si resulta mejor o más barato, o ambas cosas, que el nacional. Lo normal es que la gente busque siempre lo más económico, desentendiéndose de su origen y de las circunstancias personales del productor.

El fundamento psicológico de esa política en favor de los productores que hoy en día prevalece ha de buscarse en las torcidas doctrinas económicas imperantes. Proclaman éstas que el privilegio otorgado al productor menos eficiente para nada daña al consumidor. Tales medidas —aseguran sus defensores— perjudican exclusivamente a aquellas personas contra quienes específicamente van dirigidas. Cuando, finalmente, se ven dialécticamente constreñidos a admitir que también perjudican a los consumidores, rearguyen que esos daños son más que compensados por el alza —nominal— de los salarios que las medidas en cuestión provocan.

A tenor de estas ideas, en países europeos predominantemente industriales, los proteccionistas se cuidaron ante todo de proclamar que las tarifas sobre los

productos agrarios perjudicaban exclusivamente a los terratenientes de los países esencialmente agrícolas y a los importadores de tales mercancías. Es cierto que dañaban a aquéllos cuya producción anteriormente se exportaba a los países industrializados. No es menos cierto, sin embargo, que también perdían los consumidores de los países proteccionistas, ya que habían de pagar por los artículos de alimentación precios más elevados. El proteccionista asegura que esto, en realidad, no supone carga alguna, pues ese exceso pagado por el consumidor nacional incrementa los ingresos del campesino y su poder adquisitivo, invirtiéndose tales sumas en mayores adquisiciones de las manufacturas producidas por los sectores no agrarios de la población. El error de tal paralogismo es fácil de refutar mediante la conocida anécdota del individuo que pide unas monedas al tabernero, asegurándole que tal entrega en nada le perjudicará, ya que piensa gastar la suma íntegra en su establecimiento. Pese a todo, la falacia proteccionista impresiona fuertemente a la opinión pública, lo cual explica la popularidad de las medidas que inspira. Muchos no advierten que, en definitiva, el proteccionismo sólo sirve para desplazar la producción de aquellos lugares donde más se obtiene por unidad de capital y trabajo invertido a otras zonas de menor productividad. De ahí que acabe empobreciendo a la gente.

En última instancia, el fundamento lógico del moderno proteccionismo y del afán autárquico descansa en la errónea suposición de que sirve para enriquecer a los nacionales o, al menos, a su inmensa mayoría, empleándose el término enriquecimiento para significar un efectivo incremento en el ingreso per cápita y en la mejora del nivel general de vida. Es cierto que la política de aislamiento mercantil es un corolario

obligado del deseo de interferir en la vida económica del país, fruto de las tendencias belicistas, a la par que factor que, a su vez, desencadena aquel afán agresivo. Pero nunca habrían aceptado los electores la filosofía proteccionista si previamente no se les hubiera convencido de que no sólo no hace descender el nivel de vida, sino que lo eleva considerablemente.

Importa resaltar este hecho, ya que permite invalidar un mito propalado por muchos libros hoy de moda. En efecto, se afirma que al hombre moderno no le impulsa ya, como sucedía antaño, el afán de mejorar su bienestar material y elevar su nivel de vida. Se equivocan los economistas cuando predican lo contrario. La gente da hoy prioridad a asuntos «no económicos» y «no racionales», relegando a segundo término el progreso material, cuando éste obstaculiza la consecución de aquellos otros ideales. Es un grave error, que cometen especialmente economistas y hombres de negocios, interpretar los acontecimientos de nuestro tiempo desde un punto de vista «económico» y criticar las ideologías imperantes sobre la base de que éstas predican falacias económicas. Hay cosas que la gente estima en más que la pura y simple buena vida.

Es difícil reflejar de modo más inexacto la situación. Nuestros contemporáneos actúan impelidos por un frenético afán de diversiones, por un desenfrenado deseo de gozar de todos los placeres de la vida. Fenómeno social típico de nuestra época es el grupo de presión, es decir, la asociación formada por gentes que procuran fomentar su propio bienestar material, recurriendo a todos los medios, ya sean legales o ilegales, pacíficos o agresivos. Al grupo de presión sólo le interesa incrementar los ingresos reales de los

componentes del mismo. De todo lo demás se despreocupa. Nada le importa que la consecución de sus objetivos pueda perjudicar gravemente a terceras personas, a la nación o, incluso, a toda la humanidad. Pero cada uno de esos grupos de presión se cuida de justificar sus propias pretensiones asegurando que la consecución de las mismas beneficiará al público en general, mientras denigra al contrario, a quien califican de bribón, traidor imbécil y degenerado. En estas actuaciones se despliega un ardor casi religioso.

Todos los partidos políticos, sin excepción, prometen a los suyos notable incremento en sus ingresos reales. A este respecto, no existe diferencia alguna entre nacionalistas e intemacionalistas, entre los defensores de la economía de mercado y los partidarios del socialismo o del intervencionismo. Cuando el partido pide sacrificios por la causa, invariablemente destaca que esos sacrificios son un medio imprescindible, si bien puramente transitorio, para alcanzar la meta final, el incremento del bienestar material de los correligionarios. Cualquier partido considera insidiosa maquinación urdida por gentes malvadas para minar su prestigio y pervivencia el hecho de que se ponga en duda la capacidad de su programa para mejorar el nivel de vida de sus seguidores. Por eso, los políticos odian mortalmente a aquellos economistas que osan formular tales objeciones.

Toda política favorecedora del productor frente al consumidor pretende ampararse en su capacidad para elevar el nivel de vida de quienes la sigan. El proteccionismo y la autarquía, la coacción sindical, la legislación laboral, la fijación de salarios mínimos, el incremento del gasto público, la expansión crediticia, las primas y los subsidios, así como múltiples otras medidas análogas, aseguran sus defensores,

son el único o, por lo menos, el mejor medio de incrementar los ingresos reales de aquellos electores que les escuchan. Todos los políticos y gobernantes actuales predican invariablemente a sus auditorios: «Mi programa os hará tan ricos como las circunstancias permitan, mientras que los otros idearios os sumirán en la pobreza y la miseria».

Cierto es que algunos intelectuales aislados, en sus esotéricos círculos, hablan de modo distinto. Postulan la preeminencia de unos llamados valores eternos y absolutos, aparentando —en sus peroratas, que no en su conducta personal— desdeñar las cosas mundanas y puramente transitorias. La gente, sin embargo, no se interesa por tales actitudes. Hoy en día, la actividad política pretende ante todo incrementar al máximo el bienestar material de los componentes de su grupo de presión. El político sólo puede triunfar si logra convencer a suficiente número de gente de que su programa es el más idóneo para alcanzar tal objetivo.

De las medidas tendentes a proteger al productor frente al consumidor lo único que aquí interesa destacar es el error económico que encierran.

Con arreglo a esa filosofía actualmente tan en boga, que tiende a explicar todas las realidades humanas como fenómenos psicopatológicos, cabría decir que el hombre moderno, al reclamar protección para el productor, con daño para el consumidor, viene a ser víctima de una especie de esquizofrenia. No advierte que él es una persona única e indivisible, un individuo que, como tal, es al mismo tiempo tan consumidor como productor. Su conciencia se desdobla en dos sectores; su mente se divide en una pugna intestina. Poca importancia tiene que adoptemos o no tal terminología para demostrar el error económico que encierran las

doctrinas examinadas, pues no interesa ahora investigar la lacra patológica que posiblemente dé lugar a semejante error. Pretendemos tan sólo examinarlo y resaltar su carencia de fundamentación lógica. Lo que importa es desenmascarar el error mediante el raciocinio. Sólo después de demostrar su inexactitud puede la psicopatología calificar de morboso el estado mental que lo origina. Si cierta persona afirma ser rey de Siam, lo primero que el psiquiatra debe aclarar es si efectivamente lo es o no. Únicamente en el segundo caso resultará lícito calificar de loco al interesado.

La mayor parte de nuestros contemporáneos se equivocan gravemente al enjuiciar el nexo productor-consumidor. Al comprar, proceden como si no tuvieran más relaciones con el mercado que las de comprador, y viceversa cuando se trata de vender. En cuanto compradores, reclaman severas medidas que les defiendan frente a los vendedores; como tales vendedores, en cambio, exigen la adopción de medidas no menos drásticas contra los compradores. Esta conducta antisocial, que pone en peligro los propios fundamentos de la cooperación humana, no es, sin embargo, fruto de una mentalidad patológica. Se debe, por el contrario, a ignorancia e impericia que impiden a la gente comprender cómo funciona la economía de mercado y prever los resultados finales que su proceder necesariamente ha de provocar.

Podemos admitir que la inmensa mayoría de los humanos no está, mental ni intelectualmente, adaptada a la sociedad de mercado, pese a que fue su actuar y el de sus inmediatos antepasados la fuerza que formó esa sociedad. Tal inadaptación es fruto exclusivamente de la incapacidad de la gente para reconocer las doctrinas erróneas.

13. La propaganda comercial

El consumidor no es omnisciente. A menudo no sabe dónde encontrar lo que busca al precio más barato posible. Muchas veces incluso ignora qué mercancía o servicio es el más idóneo para suprimir el específico molestar que le atormenta. El consumidor únicamente conoce las circunstancias que el mercado registró en el inmediato pretérito. De ahí que la misión de la propaganda comercial consista en brindarle información acerca del actual estado de cosas.

La propaganda comercial tiene que ser chillona y llamativa, pues su objetivo es atraer la atención de gentes rutinarias, despertar en ellas dormidas inquietudes, inducirlas a innovar, abandonando lo tradicional, lo superado y trasnochado. La publicidad, para tener éxito, debe acomodarse a la mentalidad común. Ha de seguir los gustos y hablar el lenguaje de la muchedumbre. Por eso es vocinglera, escandalosa, burda, exagerada, porque la gente no reacciona ante la delicada insinuación. Es el mal gusto del público lo que obliga al anunciante a desplegar idéntico mal gusto en sus campañas. El arte publicitario es una rama de la psicología aplicada, disciplina próxima a la pedagogía.

La publicidad, al igual que cuanto pretende acomodarse al gusto de las masas, repugna a las almas que se estiman refinadas. Por eso muchos menosprecian la propaganda comercial. Los anuncios y todos los demás sistemas de publicidad son recusados por entenderse que son uno de los más desagradables subproductos de la competencia sin trabas. La propaganda debería prohibirse. Los consumidores habrían de ser ilustrados por técnicos imparciales; las escuelas

públicas, la prensa «no partidista» y las cooperativas podrían cumplir tal función.

Ahora bien, restringir el derecho del comerciante a anunciar sus mercancías implica coartar la libertad de los consumidores de gastarse el dinero de conformidad con sus propios deseos y preferencias. En tal caso, se les impediría a éstos alcanzar cuanto conocimiento puedan y quieran adquirir acerca del estado del mercado y de aquellas circunstancias que consideran de interés al decidirse o abstenerse de comprar. Sus decisiones no dependerían ya de la opinión personal que les mereciera la valoración dada por el vendedor a su producto; habrían de fiarse de recomendaciones ajenas. Es posible que tales mentores les ahorrarían algunas equivocaciones. Pero, en definitiva, los consumidores estarían sometidos a la tutela de unos guardianes. Cuando la publicidad no se restringe, los consumidores se asemejan al jurado que se informa del caso escuchando a los testigos y examinando directamente los demás medios de prueba. Por el contrario, al coartarse la publicidad, la condición de aquéllos es similar a la del jurado que se limitara a escuchar el informe que un funcionario judicial le pudiera facilitar acerca del resultado que, en opinión de este último, arrojan las pruebas practicadas por él.

Es un error harto extendido suponer que una propaganda hábilmente dirigida es capaz de inducir a los consumidores a comprar todo aquello que el anunciante se proponga. Según esto, el consumidor se hallaría completamente indefenso ante una publicidad enérgica. El éxito o el fracaso en el mundo mercantil dependería exclusivamente del elemento publicitario. Sin embargo, nadie se atrevería a afirmar que la publicidad habría podido proteger a los fabricantes de cirios y

velas ante la competencia de la bombilla eléctrica, a los coches de caballos ante los automóviles y a la pluma de ganso, primero ante la de acero y después ante la estilográfica o el bolígrafo. Quien admita estos hechos evidentes forzosamente habrá de conceder que la calidad del producto anunciado influye de modo decisivo en el éxito de toda campaña publicitaria. De ahí que no se pueda afirmar que la publicidad sea un simple ardid destinado a engañar a almas cándidas.

Naturalmente, el anuncio puede inducir a alguna persona a adquirir determinado artículo que no habría comprado si hubiera sabido de antemano las condiciones del mismo. Pero mientras la publicidad sea libre para todos los que entre sí compiten, aquellos productos que resulten más del gusto de los consumidores acabarán prevaleciendo sobre los que lo sean menos, sean cuales fueren los sistemas de propaganda empleados. Igual puede servirse de trucos y artificios publicitarios el vendedor de la mercancía mejor que quien ofrece el producto peor. Pero sólo al primero aprovecha la calidad superior de su artículo.

El efecto de la propaganda comercial sobre el público viene condicionado por la circunstancia de que el comprador, en la inmensa mayoría de los casos, puede comprobar personalmente la bondad del producto anunciado. El ama de casa que prueba una cierta marca de jabón o de conservas decide, a la vista de su propia experiencia, si le interesa o no seguir comprando y consumiendo dicha mercancía. De ahí que la publicidad sólo compense si la calidad del artículo es tal que no induce al adquirente a dejar de comprarlo en cuanto lo prueba. Hoy en día se acepta universalmente que sólo los productos buenos merecen ser anunciados.

Muy distinto resulta el planteamiento en aquellos campos

en que la experiencia nada puede enseñarnos. La experiencia no puede verificar ni demostrar la falsedad de las afirmaciones de la propaganda religiosa, metafísica o política. Con respecto a la vida ultraterrena y a lo absoluto, nada puede el hombre mortal saber experimentalmente. En política, las experiencias se refieren siempre a fenómenos complejos, susceptibles de las más diversas interpretaciones; sólo el razonamiento apriorístico sirve de guía cuando de doctrinas políticas se trata. De ahí que el mundo de la propaganda política y el de la propaganda comercial sean mundos totalmente distintos, independientemente de que ambas recurran con frecuencia a idénticas técnicas.

Existen muchos males que ni la técnica ni la terapéutica actual logran remediar. Hay enfermedades incurables, hay defectos físicos inmodificables. Es, desde luego, lamentable que algunos individuos pretendan explotar las miserias del prójimo ofreciéndoles curas milagrosas. Es claro que tales filtros ni rejuvenecen a los viejos ni embellecen a la que nació fea. No sirven más que para despertar esperanzas, pronto desvanecidas. En nada se perjudicaría el buen funcionamiento del mercado si las autoridades prohibieran esas propagandas, cuya verdad no cabe atestiguar recurriendo a los métodos de las ciencias naturales experimentales. Sin embargo, quien pretenda otorgar al gobernante tales funciones no sería consecuente consigo mismo si se negara a conceder igual trato a las doctrinas de las diferentes iglesias y sectas. La libertad es indivisible. En cuanto se comienza a coartarla, el actor se lanza por una pendiente en la que es difícil detenerse. Quien desee dar al estado facultades para garantizar la certeza de lo que los anuncios de perfumes y dentífricos pregonan no puede luego negar a las autoridades idéntico privilegio

cuando se trata de atestiguar la verdad de temas de mucha mayor trascendencia, cuales son los referentes a la religión, la filosofía y la ideología social.

Es falso que la propaganda comercial somete a los consumidores a la voluntad de los anunciantes. Ninguna publicidad puede impedir la venta de las mercancías mejores y más baratas.

Los gastos publicitarios, desde el punto de vista del anunciante, constituyen un sumando más entre los diferentes costes de producción. El comerciante gasta su dinero en propaganda porque considera que el aumento de las ventas incrementará sus beneficios netos. En este sentido, no existe diferencia alguna entre los costes de la publicidad y los restantes costes de producción. Se ha pretendido establecer una distinción entre costes de producción y costes de venta. El incremento de aquéllos, se ha dicho, amplía la producción; por el contrario, los mayores costes de venta (incluidos los gastos publicitarios) incrementan la demanda[27]. La afirmación es falsa. Lo que se busca a través de todos y cada uno de los costes de producción es ampliar la demanda. Cuando el fabricante de caramelos recurre a materias primas de mejor calidad, pretende ampliar la demanda de sus golosinas exactamente igual que cuando decide una envoltura más atractiva, dotar a sus productos de detalles más agradables o invertir mayores sumas en anuncios. Todo incremento del coste unitario de producción se hace con miras a ampliar la demanda. El industrial, para ensanchar su mercado, se ve obligado a incrementar los costes totales de producción, lo cual, frecuentemente, da lugar a que se reduzca el coste unitario del bien fabricado.

14. La «Volkswirtschaft»

Para la economía de mercado, en principio, no existen fronteras políticas. Su ámbito es mundial.

El término *Volkswirtschaft* fue acuñado hace tiempo por los partidarios de la omnipotencia estatal en Alemania. Ingleses y franceses sólo mucho después comenzaron a hablar de la *British economy* y de *l'écomomie française*, distinguiendo y separando éstas de las demás economías nacionales. Pero ni en inglés ni en francés llegó a plasmarse un término equivalente al de *Volkswirtschaft*. El ideario que este vocablo alemán encierra, al amparo de las modernas filosofías planificadoras y autárquicas, se hizo popular en todas partes. Pero sólo en alemán resulta posible expresar, mediante una sola palabra, toda la serie de conceptos en cuestión.

Por *Volkswirtschaft* se entiende el complejo que forman todas las actividades económicas de una nación soberana, en tanto en cuanto el gobernante las dirige y controla. Es un socialismo practicado en el ámbito de las fronteras políticas de cada país. Cuando sus partidarios se refieren a la *Volkswirtschaft*; observan que la realidad no se ajusta a los supuestos que ellos imaginan y que consideran convenientes y deseables. Enjuician, sin embargo, todos los fenómenos de la economía de mercado a la luz de su ideal. Parten del supuesto de que existe un irreconciliable conflicto de intereses entre la *Volkswirtschaft* y el egoísmo del particular que siempre busca la ganancia personal. No dudan de que debe prevalecer el interés de la *Volkswirtschaft* sobre el de los individuos. La persona honrada debe anteponer siempre los intereses *volkswirtschaftliche* a los suyos egoístas. Libre y voluntariamente debe actuar como si fuera un funcionario

público en acto de servicio. *Gemeinnutz geht vor Eigennutz* (el interés nacional debe privar sobre el egoísmo particular) fue la norma fundamental de la gestión económica nazi. Comoquiera que la torpeza y maldad de la gente le impide atenerse a tal ideario, compete al gobierno intervenir coactivamente para que sea respetado. Los príncipes alemanes de los siglos XVII y XVIII, principalmente los electores Hohenzollern de Brandenburgo y los reyes de Prusia, estaban convencidos de que tal era su misión. Durante el siglo XIX, las ideologías liberales importadas del Oeste llegaron, incluso en Alemania, a inducir a la gente a abandonar aquella filosofía nacionalista y socializadora tan acreditada y conforme con la naturaleza. Pero la implantación de la *Sozialpolitik* de Bismarck y sus sucesores y, últimamente, el triunfo del nazismo permitieron felizmente su restauración.

Los intereses de cada *Volkswirtschaft* están en implacable conflicto no sólo con los de los particulares, sino también con los de toda otra extranjera *Volkswirtschaft*. La máxima perfección en una *Volkswirtschaft* es la plena autarquía económica. La nación que, por sus importaciones, depende del extranjero jamás gozará de independencia económica; su soberanía será pura ficción. Cuando un país no puede producir, por razones físicas, todas las mercancías que precisa, forzosamente ha de lanzarse a la conquista de los territorios necesarios. Para ser realmente soberana e independiente, una nación ha de disponer del *Lebensraum*, es decir, de un territorio lo suficientemente extenso y rico en recursos naturales para poder subsistir autárquicamente con un nivel de vida no inferior al de cualquier otro país.

El concepto de *Volkswirtschaft* significa desconocer enteramente los principios en que se basa la economía de

mercado. Semejante doctrina, sin embargo, ha informado la política del mundo durante los últimos decenios. Su realización práctica desencadenó las tremendas guerras de nuestro siglo y, con toda probabilidad, encenderá en el futuro nuevas conflagraciones aún más pavorosas.

Desde el principio de la historia humana, esos dos contrapuestos idearios, el de la economía de mercado y el de la *Volkswirtschaft*, se han combatido. El estado, es decir, el aparato social de fuerza y coacción, es un imprescindible presupuesto de la cooperación pacífica. La economía de mercado no puede funcionar si no existe una institución policial que, mediante el recurso a la violencia o simplemente con la amenaza de emplearla contra los perturbadores del orden, logre salvaguardar el funcionamiento de tan delicado mecanismo. Pero esos imprescindibles funcionarios y sus armados dependientes sienten de continuo la tentación de recurrir al poder de que disfrutan para implantar su propia dictadura totalitaria. Para el rey o el generalísimo, embriagados de ambición, el que algún aspecto de la vida de sus súbditos quede fuera de la regulación estatal es un abierto desafío. Los príncipes, gobernantes y generales jamás fueron liberales de modo libre y espontáneo. Se liberalizan sólo cuando los súbditos los obligan a ello.

Los problemas referentes al socialismo y al intervencionismo serán abordados más adelante. De momento, sólo nos interesa examinar si de algún modo la *Volkswirtschaft* es compatible con la economía de mercado. Porque los partidarios de la *Volkswirtschaft* jamás suponen que su doctrina sea un mero programa social para implantarlo mañana, sino que, por el contrario, aseguran que, aun bajo un régimen de economía de mercado —degradado y

pervertido fruto de políticas totalmente contrarias a la verdadera naturaleza humana— las diversas *Volkswirtschaften* nacionales son unidades independientes cuyos respectivos intereses están en irreconciliable pugna. Lo que separa y aísla a cada *Volkswirtschaft* de las demás no son meras instituciones políticas, como quisieran hacernos creer los economistas. No son las barreras migratorias y comerciales arbitradas por el intervencionismo estatal, ni tampoco la discriminación legislativa, ni la distinta protección concedida a unos y a otros por los tribunales y los organismos judiciales, lo que hace que se diferencie el comercio interior del exterior. Tal disparidad, por el contrario, es una consecuencia fatal de la propia naturaleza de las cosas, una circunstancia insoslayable que ninguna ideología podrá jamás suprimir, que provoca sus típicos efectos, tanto si la ley, los gobernantes y los jueces reconocen su existencia como si no. La *Volkswirtschaft* es un fenómeno natural; por el contrario, la economía mundial (*Weltwirtschaft*) —la universal y ecuménica asociación humana— no es más que un pálido fantasma creado por una filosofía errónea que tiende a destruir nuestra civilización.

La verdad es que los individuos, al actuar, al proceder ya sea como productores o como consumidores, como vendedores o como compradores, jamás diferencian el mercado interior del exterior. Los costes del transporte, desde luego, dan lugar a que se advierta diferencia entre el comercio puramente local y el que haya de practicarse con otras plazas. Cuando la interferencia estatal, mediante aranceles, por ejemplo, encarece las transacciones internacionales, el mercado pondera ese hecho idénticamente a como toma en consideración cualquier variación en el coste del transporte.

Una tarifa aduanera sobre el caviar tiene la misma importancia que un aumento en el precio del transporte. Prohibir totalmente la importación de caviar provoca una situación idéntica a la que surgiría si el transporte perjudicara el caviar hasta el punto de no poder consumirse.

Occidente jamás conoció la autarquía nacional o regional. Hubo épocas en las cuales la división del trabajo quedaba circunscrita a la economía familiar. Hubo familias y tribus autárquicas que desconocían el intercambio interpersonal. Sin embargo, tan pronto como este último apareció, desbordó inmediatamente las fronteras políticas. El intercambio con los habitantes de remotas regiones, con los miembros de extrañas tribus, poblaciones o comunidades políticas precedió al intercambio entre los propios miembros de tales entidades. Lo primero que interesó a la gente adquirir mediante el comercio y el trueque fueron objetos que ella misma no podía producir con los recursos de que disponía. Las mercancías inicialmente comerciadas fueron la sal así como otros minerales y metales cuyos yacimientos se hallan desigualmente distribuidos sobre la superficie de la tierra, cereales imposibles de cultivar en el suelo autóctono; artefactos que sólo los habitantes de ciertas regiones sabían construir. El comercio surge como comercio exterior. Es sólo más tarde cuando aparece el comercio interior entre vecinos. La cerrada economía doméstica comenzó a abrirse al intercambio interpersonal para adquirir mercancías provenientes de lejanas regiones. Ningún consumidor se preocupó jamás de si la sal o los metales que le interesaban eran de procedencia «nacional» o «extranjera». En otro caso, no habrían tenido necesidad los gobernantes de intervenir mediante aranceles y demás trabas el comercio exterior.

Pero aun cuando el gobernante llegara a imponer insalvables barreras mercantiles, que aislaran por completo el mercado nacional del extranjero e instauraran en el país la plena autarquía, no por ello quedaría implantada la *Volkswirtschaft*. Una economía de mercado, aun siendo perfectamente autárquica, no deja, a pesar de todo, de ser economía de mercado; en tal caso, se convierte en un aislado e incomunicado sistema cataláctico. El que sus miembros hayan de renunciar a los beneficios que podrían derivar de la división internacional del trabajo es una mera circunstancia accidental. Sólo si en esa aislada comunidad se implantara un régimen socialista, la economía de mercado quedaría transformada en una *Volkswirtschaft*.

Cegada por la propaganda del moderno neomercantilismo, la gente emplea vocablos incompatibles con sus propias actuaciones y con las circunstancias típicas del orden social en que viven. Hace mucho que los ingleses empezaron a calificar de «nuestras» las fábricas y las explotaciones agrícolas ubicadas en Gran Bretaña e incluso las situadas en los dominios, las Indias Orientales y las colonias. Ningún inglés, sin embargo, salvo que deseara impresionar a los demás por su fervor nacionalista, ha estado jamás dispuesto a pagar más por las mercancías producidas en «sus» fábricas que por las producidas en las «ajenas». Es más, aun cuando voluntariamente procediera de tal suerte, el considerar «suyas» las explotaciones situadas dentro de las fronteras políticas de su patria seguiría careciendo de lógica. Porque, ¿qué sentido, por ejemplo, tenía la expresión del londinense, antes de la nacionalización, cuando denominaba «nuestras» las minas inglesas, que no eran de su propiedad, y calificaba de «ajenas» las del Ruhr? Tanto por el carbón «inglés» como

por el carbón «alemán» había de pagar íntegro el precio de mercado. No es «América» la que compra champaña a «Francia»; es cierta persona estadounidense quien lo compra a un determinado francés.

Mientras subsista, por pequeño que sea, un margen de libre actuación individual, mientras perviva cierta propiedad privada y haya intercambio de bienes y servicios entre la gente, la *Volkswirtschaft* no puede aparecer. Como entidad real, sólo emergerá cuando la libre elección de los individuos sea sustituida por el pleno dirigismo estatal.

Capítulo XVI

LOS PRECIOS

1. La formación de los precios

Cuando dos personas que de ordinario no mantienen relaciones mercantiles intercambian, en un ocasional acto de trueque, bienes corrientemente no negociados, sólo dentro de amplios márgenes se puede prever la razón o tipo de intercambio. La cataláctica, es decir, la teoría de los tipos de intercambio y de los precios, no puede en tales casos determinar dentro de ese amplio margen cuál será el módulo de intercambio que los interesados, en definitiva, adoptarán. Lo único que la ciencia puede asegurar es que el intercambio tan sólo se llevará a cabo si cada uno de los contratantes valora en más lo que recibe que lo que entrega.

La reiteración de actos de intercambio individuales va generando paso a paso el mercado, a medida que progresa la división del trabajo dentro de una sociedad basada en la propiedad privada. Comoquiera que todo el mundo, cada vez en mayor grado, se dedica a producir para el consumo de los

demás, la gente se ve forzada a incrementar sus respectivas compras y ventas. La multiplicación de los actos de intercambio y la ampliación del número de personas que ofrecen y demandan unas mismas mercancías reduce el margen que separa las mutuas valoraciones. La aparición del cambio indirecto y la ampliación del mismo gracias al uso del dinero dan lugar a que en todo intercambio se puedan distinguir dos operaciones: una compra y una venta. Lo que para una de las partes es venta para la otra es compra. La divisibilidad del dinero, ilimitada a efectos prácticos, permite precisar, con la máxima justeza, esos tipos de intercambio que todo el mundo expresa mediante precios monetarios. Quedan éstos fijados entre márgenes muy estrechos; de un lado, las valoraciones del comprador marginal y las del ofertante marginal que se abstiene de vender y, de otro, las valoraciones del vendedor marginal y las del potencial comprador marginal que se abstiene de comprar.

La concatenación del mercado es el resultado de las actividades de empresarios, promotores, especuladores y negociantes en futuros y en arbitraje. Alguien ha dicho que la cataláctica parte de un supuesto erróneo que pugna con la realidad: supone que todos los que operan en el mercado tienen información plena de todos los datos mercantiles que interesan, de tal suerte que, en sus compras y ventas, aprovechan siempre las circunstancias más favorables. Es cierto que hubo economistas que creyeron que la teoría de los precios se basa en tal supuesto. No advertían lo distinto que un mundo poblado con hombres de una misma ciencia y perspicacia sería de este nuestro universo real, que es, a fin de cuentas, el único que todo economista desea llegar a comprender y explicar mediante las diferentes teorías

económicas, sin advertir siquiera que ni ellos mismos, al estudiar los precios, admitían supuesto tan inaceptable.

En un sistema económico en el que todos los actores fueran capaces de reconocer correctamente la situación del mercado con el mismo grado de perspicacia, los precios se acomodarían instantáneamente a las mutaciones de las circunstancias. Sólo presuponiendo la intervención de factores sobrehumanos sería posible admitir tal uniformidad en el conocimiento y en la interpretación exacta de las variaciones acaecidas en el mercado. Habría que suponer que un ángel informa a cada sujeto de los cambios registrados, indicándole además cómo podría ajustar mejor su conducta personal a tales variaciones. Lo cierto es que el mercado que la cataláctica estudia está formado por personas cuya información acerca de las mutaciones ocurridas es distinta y que, aun poseyendo idénticos conocimientos, los interpretan de modo diferente. El propio funcionamiento del mercado demuestra que los cambios de datos sólo son percibidos por unos pocos y que, además, no hay unanimidad cuando se trata de prever los efectos que tales variaciones provocarán. Los más inteligentes y atrevidos abren la marcha; los demás les siguen después. Aquéllos, más avispados, aprecian las mudadas circunstancias con superior precisión que los otros, de mayor torpeza, lo cual permite a los primeros prevalecer. El economista jamás debe olvidar que la innata o adquirida disparidad de la gente hace que unos logren adaptarse mejor que otros a las condiciones de su medio ambiente.

No son los consumidores ni tampoco los propietarios de los medios de producción —tierra, bienes de capital y trabajo —, sino ágiles y especulativos empresarios los que mueven el mercado al buscar el lucro personal en las diferencias de

precios. Más perspicaces y de mayor viveza que el resto, los empresarios vigilan la aparición de toda posible fuente de beneficios. Compran donde y cuando consideran que los precios están demasiado bajos; venden donde y cuando estiman que los precios están demasiado altos. Abordan a los poseedores de factores de producción y, al competir entre sí, van provocando el alza de esos factores hasta alcanzar el nivel que corresponda con el futuro precio previsto para la mercancía que piensan ofrecer. Abordan también a los consumidores e, igualmente, la competencia entre ellos hace bajar los precios de los bienes de consumo en el grado necesario para que puedan venderse todas las existencias. La especulación en busca del lucro es la fuerza que mueve al mercado y la que impulsa la producción.

El mercado se encuentra en constante agitación. El modelo de una economía de giro uniforme jamás se da en el mundo de la realidad. Nunca la suma de los precios de los diversos factores complementarios de producción, descontando el elemento tiempo, llega a igualarse —sin que sea previsible un próximo cambio de situación— con el precio de la mercancía terminada. Siempre hay beneficios aguardando a alguien. La posibilidad de lucro encandila de continuo al especulador.

La construcción imaginaria de una economía de giro uniforme es un instrumento mental que nos ayuda a comprender el origen de las pérdidas y las ganancias empresariales. Tal construcción, sin embargo, de nada nos sirve cuando se trata de comprender la formación de los precios. Los precios finales que registra dicha construcción imaginaria jamás coinciden con los precios de mercado. Ni el empresario ni nadie que en la escena económica actúe se guía por fantasmagorías tales como los precios de equilibrio o las

economías de giro uniforme. Los empresarios ponderan sólo el futuro precio por ellos previsto; jamás se preocupan por precios finales o en equilibrio. Advierten discrepancias entre los precios de los factores complementarios de producción y el futuro precio que creen podrán cobrar por la mercancía terminada, lanzándose a aprovechar esa diferencia. Tales actuaciones empresariales acabarían implantando una economía de giro uniforme si no fuera por las ulteriores variaciones que las circunstancias del mercado registran.

La actividad empresarial desata, en todo el ámbito mercantil, una tendencia a la igualación de los precios de todas las mercancías idénticas entre sí, descontados siempre los gastos de transporte, así como el tiempo que éste pueda requerir. Toda diferencia que entre dichos precios pueda registrarse (si no resulta meramente transitoria hallándose condenada a desaparecer a causa de la propia actuación empresarial) es siempre fruto de determinados obstáculos que se oponen a esa natural tendencia igualatoria. Hay alguna cortapisa que impide actuar a quienes persiguen el lucro. El observador que no conozca a fondo las particulares circunstancias del mercado posiblemente no logre advertir cuáles sean las barreras institucionales que frenan y estorban la igualación de los precios. Los comerciantes interesados, sin embargo, no se engañan; saben perfectamente por qué no se lucran aprovechando tales diferencias.

Las estadísticas abordan estos asuntos con enorme ligereza. Cuando tropiezan con disparidades entre dos ciudades o países en lo tocante a los precios al por mayor de determinadas mercancías, diferencias que el transporte, los aranceles o los impuestos no justifican, acaban simplemente concluyendo que el poder adquisitivo del dinero y el «nivel»

de los precios es diferente en ambas localidades[1]. Sobre la base de estas afirmaciones la gente traza programas encaminados a eliminar estas diferencias con medidas monetarias. Pero la verdadera causa de las diferencias jamás puede ser monetaria. Si los precios en ambas localidades se cotizan en la misma moneda, resulta forzoso averiguar qué es lo que impide a los comerciantes lanzarse a aquellas lucrativas operaciones que fatalmente harían desaparecer tal disparidad de precios. El planteamiento no cambia si los precios se expresan en monedas diferentes. En efecto, las cotizaciones de las distintas monedas tienden hacia tipos que impiden que nadie se lucre aprovechando las diferencias que los precios de los productos puedan registrar. Cuando, entre dos plazas, esas diferencias de precios a que venimos aludiendo persisten de modo permanente, corresponde a la economía descriptiva y a la historia económica investigar las barreras institucionales que impiden a la gente concertar aquellas transacciones que provocarían la igualación de los precios.

Los precios que conocemos son exclusivamente precios pretéritos, hechos pertenecientes a la historia económica. Cuando hablamos de precios actuales tácitamente presuponemos que los precios del inmediato futuro coincidirán con los del más próximo pasado. En cambio, lo que digamos de precios futuros jamás puede ser otra cosa que conclusiones a las que hemos llegado ponderando mentalmente eventos futuros.

La historia económica tan sólo nos dice que, en determinada fecha y en cierto lugar, dos sujetos, *A y B*, intercambiaron una específica cantidad de la mercancía *a* por un concreto número de unidades monetarias p. Cuando de tal acto de compraventa deducimos el precio de mercado de la

mercancía *a*, nos guiamos por una comprensión teórica, deducida de un punto de partida apriorístico. Dicha comprensión nos hace ver que, en ausencia de factores que provoquen alteración, los precios efectivamente pagados en un mismo tiempo y lugar por idénticas cantidades de determinada mercancía se igualan entre sí, es decir, tienden hacia un mismo precio final. Los verdaderos precios de mercado, sin embargo, jamás llegan a coincidir con ese precio final. Los diversos precios de mercado que conocemos surgieron en circunstancias específicas. Y desde luego, no se puede confundir el precio medio de los mismos con el final.

Sólo con respecto a bienes fungibles, negociados en mercados regulares, en lonjas de contratación, puede admitirse, al comparar precios, que éstos se refieren a productos de calidad idéntica. Fuera de tales casos y del de mercancías cuya homogeneidad puede precisamente atestiguarse por métodos técnicos, al contrastar precios, es un grave error no tener en cuenta las diferentes calidades del producto en cuestión. Aun en el comercio al por mayor, de fibras textiles, por ejemplo, esas diferentes calidades son de enorme importancia por lo que al precio se refiere. De ahí que al comparar entre sí los precios de bienes de consumo fácilmente se caiga en el error. Conviene igualmente a estos efectos tener muy presente la cantidad negociada en cada transacción. No se paga el mismo precio unitario al adquirir un gran paquete de acciones que cuando esos mismos títulos se venden en pequeños lotes.

Debe insistirse, una y otra vez, en estas cuestiones, ya que se tiende actualmente a oponer manipulaciones estadísticas de los precios a la teoría cataláctica de los mismos. Los datos estadísticos son siempre de certeza harto dudosa. Las bases de

partida en tales cálculos resultan, por lo general, puramente arbitrarias, pues lo más frecuente es que el teórico no pueda, por razones materiales, operar con los verdaderos datos que interesan, para después relacionarlos convenientemente en series homogéneas deduciendo verdaderos promedios. El afán por operar matemáticamente induce a los estadísticos a pasar por alto la heterogeneidad de las cifras manejadas. El que una empresa, en cierta época, vendiera determinado tipo de zapatos a seis dólares el par es un mero hecho histórico. Por complejos que sean los sistemas empleados, los estudios acerca del movimiento general de los precios de los zapatos entre 1923 y 1939 siempre serán de carácter conjetural.

La cataláctica demuestra que la actividad empresarial presiona para que desaparezca toda disimilitud en los precios que una misma mercancía pueda registrar, siempre y cuando dicha diferencia no venga impuesta por gastos de transporte o barreras institucionales. Ninguna experiencia ha contradicho jamás este teorema. A estos efectos, carece de todo valor científico la arbitraria manipulación de cifras heterogéneas.

2. Valoración y tasación

Son los juicios de valor del consumidor, en última instancia, lo que determina los precios. Éstos son el resultado de la valoración que prefiere *a* a *b*. Son fenómenos sociales en cuanto producidos por el mutuo efecto que provocan las respectivas valoraciones de todos los que operan en el

mercado. Cada uno de nosotros, comprando o dejando de comprar y vendiendo o dejando de vender, contribuye personalmente a la formación de los precios del mercado. Ahora bien, cuanto más amplio sea éste, menor será el peso de cada actuación individual. De ahí que la estructura de los precios de mercado aparezca ante el individuo como un dato al que debe acomodar su conducta.

Las valoraciones que llevan a la fijación de determinados precios son diferentes. Cada una de las partes contratantes atribuye mayor valor a lo que recibe que a lo que entrega. El tipo de intercambio, es decir, el precio, no es la resultante de una identidad valorativa; es, por el contrario, fruto de valoraciones diferentes.

La tasación se distingue netamente de la valoración. No depende en absoluto de la valoración subjetiva que el bien pueda merecer al interesado. No expresa el valor de uso subjetivo que el bien tiene para el sujeto, sino el precio anticipado que el mercado le fijará. La valoración es un juicio que expresa una diferencia de aprecio. La tasación, en cambio, es la prefiguración de un acontecimiento esperado. El interesado prevé qué precio pagará el mercado por cierto bien o qué suma dineraria será necesaria para adquirir determinada mercancía.

Sin embargo, la valoración y la tasación se hallan estrechamente relacionadas. El campesino autárquico, al valorar, se limita a comparar la importancia que atribuye a distintos medios para eliminar su malestar. El individuo que compra y vende en el mercado, por el contrario, al valorar, no puede desentenderse de la estructura de los precios; éstos dependen de la tasación. Para saber qué significado tiene un precio determinado, es preciso conocer el poder adquisitivo

de la moneda. Es necesario estar al corriente, aunque sea de modo general, de los precios de aquellos bienes que pueden interesarle al sujeto para formarse sobre esta base una idea del precio futuro de dichas mercancías. Cuando un individuo habla de los costes en que ha incurrido al adquirir determinadas cosas o los que habrá de soportar en la futura adquisición de aquellos bienes que se proponga comprar, se expresa en términos monetarios. Pero esta suma de dinero representa a sus ojos el grado de satisfacción que habría podido obtener si hubiera invertido dichas cantidades en la adquisición de otros bienes. La valoración da un rodeo a través de la estructura de los precios del mercado. Valorar equivale siempre a comparar entre sí modos alternativos de suprimir el propio malestar.

Son siempre juicios subjetivos de valoración los que en última instancia determinan la formación de los precios. La cataláctica, al abordar el proceso formativo de los precios, retorna a la categoría fundamental de la acción: preferir *a* a *b*. Teniendo en cuenta los errores que tan frecuentemente se cometen, conviene resaltar una vez más que la cataláctica se ocupa de precios reales, es decir, de los que efectivamente se pagan en las transacciones mercantiles; no se interesa por ningún precio imaginario. Los ficticios precios finales son meros instrumentos mentales para abordar mejor un problema particular: el referente a la aparición de las ganancias y las pérdidas empresariales. Los precios «justos», «equitativos», carecen de relevancia científica; tales conceptos no son más que máscaras tras las que se ocultan simples deseos; vanas pretensiones de que las cosas sean distintas de como son. Los precios de mercado son función de los juicios de valoración de la gente tal como ésta efectivamente se

pronuncia.

Al decir que los precios tienden a aquel nivel en que la demanda total y la oferta total se igualan, no hacemos más que emplear otras palabras para expresar la misma concatenación de los fenómenos. Demanda y oferta son fenómenos que surgen de la conducta de quienes compran y venden. Si, permaneciendo iguales las demás circunstancias, aumenta la oferta, los precios forzosamente habrán de bajar. Al precio anterior, quienes estaban dispuestos a pagarlo, adquirieron la cantidad que desearon del artículo en cuestión; para colocar una mayor producción, es preciso que los anteriores compradores adquieran mayores cantidades o que se decidan a comprar otros que antes no lo hicieron. Esto, evidentemente, sólo puede lograrse reduciendo el precio.

Podemos representar esta interacción de la oferta y la demanda mediante dos curvas cuyo punto de intersección nos daría el precio. También se puede expresar lo mismo con símbolos matemáticos. Pero conviene advertir que tales representaciones para nada afectan a la esencia de la teoría y ni amplían lo más mínimo nuestros conocimientos. No debemos olvidar que nada, mental ni experimentalmente, sabemos de la configuración de dichas curvas. Sólo conocemos precios de mercado, es decir, el punto de intersección de esas hipotéticas curvas; de ellas mismas, nada sabemos. Tales representaciones tal vez puedan tener interés docente para aclararles las ideas a jóvenes principiantes. En cambio, para la auténtica investigación cataláctica no son más que un mero pasatiempo.

3. El precio de los bienes de órdenes superiores

El mercado es un proceso coherente e indivisible. Es un entretejer de acciones y reacciones, de cambios y contracambios. Pero nuestra imperfección mental nos obliga a dividirlo en partes y analizar separadamente cada una de ellas. Al emplear tal artificiosa segmentación, nunca debe olvidarse que la aparentemente autónoma existencia de esas partes es una construcción imaginaria de nuestra mente. Son solamente partes, es decir, no se las puede pensar como si existieran fuera de la estructura de la que son partes.

Los precios de los bienes de orden superior son función, en última instancia, de los precios de los bienes del orden primero o inferior, es decir, de los bienes de consumo. Debido a esta relación de dependencia, aquéllos son, en definitiva, fruto de las valoraciones subjetivas de todos los miembros que participan en el mercado. Importa advertir que estamos ante una conexión de precios, no de valoraciones. Los precios de los factores complementarios de producción vienen condicionados por los precios de los bienes de consumo. Los factores de producción se tasan con arreglo a los precios de los productos, y de esta tasación surgen sus precios. No son las valoraciones sino las tasaciones de los bienes del orden primero las que se transfieren a los de orden superior. Los precios de los bienes de consumo provocan actuaciones que, a su vez, engendran los precios de los factores de producción. Estos precios se hallan primariamente relacionados sólo con los precios de los bienes de consumo. Con las valoraciones de los individuos se hallan relacionados indirectamente, es decir, a través de los precios de los bienes

de consumo, producto de su empleo conjunto.

Los problemas de la teoría de los precios de los factores de producción deben abordarse empleando los mismos métodos utilizados para analizar los precios de los bienes de consumo. El funcionamiento del mercado de estos últimos bienes lo contemplamos desde dos ángulos. Nos representamos, primero, una situación que forzosamente ha de provocar actos de intercambio, situación que consiste en que el malestar de determinadas personas puede ser paliado, en razón a que no todos valoran igualmente los mismos bienes. Suponemos, después, un estado de cosas en el cual no cabe intercambio alguno, pues nadie cree posible mejorar su situación personal mediante ninguna operación mercantil. Del mismo modo procedemos al analizar la formación de los precios de los factores de producción. La actuación de ágiles empresarios deseosos de aprovechar las diferencias existentes entre los precios de mercado de los factores de producción y los previstos precios futuros de los bienes de consumo impulsa el mercado. Dicha fuerza motora se paralizaría en cuanto los precios de los factores complementarios de producción —descontado el interés— se igualaran con los precios de las mercancías elaboradas y nadie creyera que ulteriores cambios en los precios podían variar la situación. Queda así descrito el proceso formativo de tales precios, señalándose tanto su aspecto positivo, es decir, qué es lo que lo impulsa, como su aspecto negativo, o sea, aquello que lo haría detenerse. Este lado positivo es el que encierra mayor interés. La descripción negativa, yendo a parar a las construcciones imaginarias del precio final y de la economía de giro uniforme, no pasa de ser una exposición accesoria. No son, desde luego, quiméricos planteamientos los que nos

interesa examinar, sino esos precios de mercado a los que los bienes de orden superior efectivamente se compran y se venden.

Este método lo debemos a Gossen, Carl Menger y Böhm-Bawerk. Su principal mérito consiste en hacemos advertir que la determinación de los precios está inextricablemente ligada al proceso de mercado. Distingue claramente entre: *a)* la valoración directa de los factores de producción que relaciona el valor del producto con el conjunto de los factores complementarios de producción, y *b)* el precio de los diversos factores de producción que se forman en el mercado como resultado de las acciones concurrentes de quienes por ellos compiten. La valoración tal como puede practicarla un actor aislado (Robinson Crusoe o el comité directivo de la producción socialista) jamás puede emplear unidad valorativa alguna. En el acto de valorar sólo se puede ordenar los bienes con arreglo a una escala de preferencia. Nunca podemos atribuir a cada bien una determinada cantidad o magnitud de valor. Es absurdo pretender sumar valoraciones o valores. Cabe decir, descontada la preferencia temporal, que el producto vale igual que el conjunto de factores necesarios para su producción. Pero carecería de sentido afirmar que el valor de dicha mercancía es igual a la «suma» de los valores de los diversos factores complementarios utilizados. No es posible sumar valores ni valoraciones. Si bien es posible sumar precios expresados en términos monetarios, nunca puede realizarse tal operación aritmética manejando simples órdenes de preferencia. No es posible dividir valores, formar cuotas partes de los mismos. Un juicio de valor consiste, pura y exclusivamente, en preferir *a* a *b*.

El proceso de imputación de valores no permite deducir del

valor de la mercancía conjuntamente producida el de los factores en ella invertidos. En modo alguno nos ofrece base para el cálculo económico. Sólo el mercado, donde cada factor de producción tiene su precio, permite el cálculo económico. El cálculo económico maneja precios, nunca valoraciones.

El mercado determina los precios de los factores de producción del mismo modo en que determina los de los bienes de consumo. El proceso de mercado es una interacción de hombres que deliberadamente tratan de paliar del mejor modo posible su personal malestar. Es imposible excluir del mercado las actuaciones humanas. No se puede analizar el mercado de los bienes de consumo dejando fuera las acciones de los consumidores. Es imposible, por lo mismo, estudiar el mercado de los bienes de orden superior haciendo caso omiso de la actuación de los empresarios u olvidando el imprescindible empleo del dinero en las correspondientes transacciones. Nada hay de automático ni mecánico en el funcionamiento del mercado. Los empresarios, en su deseo de cosechar ganancias, son, por decirlo así, como postores de una subasta, a la que acuden los propietarios de los factores de producción ofreciendo tierras, bienes de capital y trabajo. Cada empresario quiere desplazar a sus competidores elevando los precios ofrecidos a dichos vendedores. Tales ofertas tienen un límite máximo, el que marca el previsto precio futuro del producto en cuestión, y un límite mínimo, el que ofrecen los demás empresarios, igualmente deseosos de apropiarse de esos factores de producción.

Es el empresario quien impide la pervivencia de toda actividad productiva que no atienda, en cada momento, las más urgentes necesidades de los consumidores del modo más

barato posible. Todos quisiéramos dejar atendidas, en la mayor medida, nuestras necesidades; todos, en este sentido, aspiramos a alcanzar el máximo beneficio. La mentalidad de promotores, especuladores y empresarios no difiere de la de sus semejantes. Aquéllos, simplemente, superan a éstos en energía y capacidad mental. Alumbran el camino del progreso material. Advierten, antes que nadie, que existe discrepancia entre lo que se hace y lo que podría hacerse. Adivinan qué cosas agradarían más a los consumidores y procuran proporcionárselas. Para realizar tales planes elevan los precios de ciertos factores de producción y rebajan los de otros mediante la restricción de su demanda. Al inundar el mercado con los bienes de consumo que proporcionan mayores beneficios, desatan una tendencia bajista en el precio de tales mercancías. Al restringir la producción de aquellos bienes de consumo cuya venta es poco lucrativa, favorecen la aparición de una tendencia al alza de estos artículos. Todas estas transformaciones se suceden de modo incesante; sólo en el caso de que surgieran las irrealizables condiciones propias de la economía de giro uniforme y del equilibrio estático se detendría ese continuo movimiento.

Al proyectar sus actuaciones, los empresarios examinan, en primer lugar, los precios del pasado inmediato, es decir, los precios que erróneamente suelen denominarse *actuales*. Naturalmente, los empresarios nunca formulan sus cálculos sin tener en cuenta los cambios previstos. Los precios del inmediato pasado son para ellos sólo el punto de partida de una deliberación que les lleva a prever los precios futuros. Los precios del pasado no influyen en la determinación de los precios futuros. Por el contrario, es la anticipación de los precios futuros de los productos lo que determina los precios

de los factores complementarios de producción. La determinación de los precios, en la medida en que se ven afectados los tipos de cambio entre diversas mercancías, no tiene una relación causal directa con los precios pasados[2]. El destino dado anteriormente a los factores de producción de tipo inconvertible[3], así como la cuantía de los bienes de capital existentes, son hechos históricos, y en este sentido influye el ayer en la producción y en los precios del futuro. Pero los precios de los factores de producción se determinan de modo inmediato exclusivamente por los anticipados precios futuros de las mercancías. El que ayer la gente valorara y apreciara éstas de forma diferente carece de importancia. No interesa a los consumidores lo más mínimo que en el pasado se efectuaran determinadas inversiones en razón a la situación que entonces presentara el mercado, ni tampoco les preocupan los intereses creados de empresarios, capitalistas, terratenientes y trabajadores, a quienes tal vez perjudique el cambio en la estructura de los precios; para nada influye tal circunstancia en la formación de estos últimos. (Precisamente porque el mercado jamás respeta los intereses creados es por lo que los perjudicados reclaman la intervención estatal). Para el empresario, forjador de la futura producción, los precios del pasado son una mera ayuda mental. No es que los empresarios se dediquen a variar diariamente la estructura de los precios, ni a efectuar una nueva distribución de los factores disponibles entre las diversas ramas de la producción. Se limitan a moldear la herencia del pasado, acomodando los factores existentes, lo mejor posible, a las cambiadas circunstancias mercantiles. Dependerá del grado en que tales circunstancias hayan variado el que sea mayor o menor el número de cosas que

proceda conservar o modificar.

El proceso económico lo forman continuas y entrelazadas actuaciones tanto de producción como de consumo. La actividad presente se relaciona con la del ayer por razón de los conocimientos técnicos existentes, la cantidad y calidad de los bienes de capital disponibles y la efectiva distribución de la propiedad de tales bienes entre los diversos individuos. La actividad de hoy se relaciona también con el futuro por la propia esencia de la acción humana; ésta, en efecto, pretende invariablemente mejorar las condiciones de vida del mañana. Enfrentado con el futuro incierto y desconocido, el hombre sólo puede auxiliarse de dos guías: su conocimiento del pasado y su capacidad de comprensión. Los precios de ayer, que constituyen una parte de ese conocimiento del pasado, le sirven al hombre de punto de partida para intentar comprender el futuro.

Si la humanidad olvidara todos los precios del pasado, la fijación de los nuevos resultaría tarea ardua pero no imposible en la medida en que se ven afectados los tipos de cambio entre las distintas mercancías. A los empresarios les resultaría harto más difícil acomodar la producción a la demanda; pero lograrían hacerlo a pesar de todo. Tendrían que volver a reunir todos aquellos datos de los que parten al proyectar sus operaciones. Cometerían sin duda errores que ahora pueden evitar, gracias a la experiencia de que disponen. Las oscilaciones de los precios, al principio, serían notables; se desperdiciarían algunos factores de producción; las necesidades humanas se satisfarían de modo más imperfecto. Pero, transcurrido cierto tiempo, y después de pagarlo bien caro, se reagruparían los necesarios conocimientos para el buen funcionamiento del proceso mercantil.

Conviene notar que es la competencia entre los empresarios afanosos de lucro la que impide el mantenimiento de precios «falsos» para los factores de producción. La propia actuación de los empresarios, si no ocurrieran nuevos cambios, daría lugar a la —por lo demás, irrealizable en la práctica— economía de giro uniforme. En esa subasta pública de ámbito mundial que es el mercado, los empresarios pujan entre sí, como decíamos, por apropiarse de los factores de producción que les interesan. En tal puja vienen a ser como los mandatarios de los consumidores. Cada empresario representa unos determinados deseos de los consumidores y aspira, o bien a fabricar un producto nuevo, o bien a obtener las mismas mercancías con arreglo a un método mejor. Dicha competencia entre empresarios no es, en definitiva, más que la competencia planteada entre las diversas fórmulas que, mediante la adquisición de los bienes de consumo, el hombre tiene a su disposición para suprimir el propio malestar en el mayor grado posible. Las decisiones de los consumidores de comprar cierta mercancía y rechazar otra determinan los precios de los factores de producción necesarios para la obtención de las mismas. La competencia entre los empresarios refleja los precios de los bienes de consumo en la formación de los precios de los factores de producción. Refleja en el mundo externo el conflicto que la escasez de los factores de producción crea inexorablemente en cada individuo. Hace que prevalezcan las decisiones de los consumidores en orden al destino que deba darse a los factores de producción no específicos, así como al grado de utilización de los no específicos.

El proceso formativo de los precios es un proceso social. Se realiza mediante la interacción de todos los miembros de la

sociedad. Todos colaboran y cooperan, cada uno en el particular papel que ha elegido para sí en el marco de la división del trabajo. Compitiendo en la cooperación y cooperando en la competencia, todos contribuimos al resultado final, esto es, a fijar los precios de mercado, a distribuir los factores de producción entre las diversas necesidades y a determinar la cuota en que cada uno satisfará las suyas. Estos tres objetivos no son cosas diferentes, sino diversos aspectos de un mismo fenómeno indivisible que nuestro examen analítico separa en tres partes. El triple objetivo se alcanza, en el mercado, *uno actu*. Sólo quienes se hallan imbuidos de prejuicios socialistas que no cesan de suspirar por los métodos típicos del colectivismo pretenden distinguir tres procesos diferentes en los fenómenos del mercado: la determinación de los precios, la dirección de los esfuerzos productivos y la distribución.

Una limitación en la formación de los precios de los factores de producción

El proceso que hace que los precios de los factores de producción surjan de los precios de los bienes de consumo sólo puede alcanzar su objetivo si uno solo de los factores complementarios empleados en la producción resulta ser de carácter absolutamente específico, o sea, inutilizable en cualquier otro cometido. Cuando la fabricación de determinado producto exige emplear dos o más factores absolutamente específicos, éstos sólo pueden tener un precio acumulativo. Si todos los factores de producción fueran de índole absolutamente específica, el proceso formativo de los precios no nos proporcionaría más que precios de carácter acumulativo. Todo lo que cabría predicar sería: dado que el combinar $3a$ y $5b$ produce una unidad de p, $3a + 5b$ es igual a p, luego el precio final de $3a + 5b$ —

descontada la preferencia temporal— será igual al precio final de *p*. Toda vez que los empresarios no pujan por *a* o por *b* con ningún otro fin más que el de producir *p*, es imposible llegar a una determinación del precio más ceñida. Sólo cuando aparece una demanda para *a* (o para *b*) inducida por empresarios que desean emplear *a* (o *b*) para otros fines distintos, se entabla competencia entre estos últimos y los que pretenden producir *p*, la cual hace surgir un precio de *a* (o de *b*) cuya importancia determinará también el precio de *b* (o de *a*).

Si todos los factores de producción fueran absolutamente específicos, podría operarse sobre la base de tales precios acumulativos. No surgiría el problema de cómo asignar los medios de producción a las distintas ramas de necesidades-satisfacciones. Pero en el mundo real las cosas son distintas. Muchos factores de producción, de escasez indudable, pueden ser empleados en cometidos de lo más variado. Por lo tanto, se plantea el problema económico de decidir qué empleo deba darse a dichos factores, al objeto de que ninguno de ellos sea invertido en satisfacer una necesidad menos acuciante cuando tal uso impide atender otra más urgente. Ésta es la disyuntiva que el mercado resuelve al determinar los precios de los factores de producción. No disminuye la utilidad social que presta esta solución el hecho de que estos factores que sólo pueden emplearse de modo acumulativo no puedan tener sino precios también acumulativos.

Los factores de producción que sólo combinados entre sí en cierta proporción pueden emplearse para la producción de varias mercancías, sin permitir ninguna otra utilización, han de considerarse como factores absolutamente específicos. Son, en efecto, absolutamente específicos en orden a la producción de un cierto bien intermedio, el cual puede después utilizarse con diversos fines. Con respecto a dichos factores, el precio de este producto intermedio sólo puede determinarse acumulativamente. A este respecto, es indiferente el que dicho bien intermedio pueda percibirse directamente por los sentidos o, en cambio, sea resultado invisible e intangible de su empleo conjunto.

4. La contabilidad de costes

En el cálculo empresarial se consideran costes las sumas dinerarias precisas para adquirir los factores de producción. El empresario busca siempre aquellos negocios que

previsiblemente han de producir entre costes e ingresos un mayor superávit a favor de estos últimos, rehuyendo las operaciones que le reportarán beneficios menores o incluso pérdidas. De esta suerte acomoda su actividad a la mejor satisfacción posible de las necesidades de los consumidores. El que un proyecto no resulte rentable, por ser los costes superiores a los ingresos, quiere decir que existe otra aplicación, de mayor utilidad, para los factores de producción; es decir, existen otros bienes por los cuales los consumidores se muestran dispuestos a pagar precios que cubren mejor el coste de esos factores. Los consumidores, en cambio, no quieren abonar precios rentables por esas mercancías cuya elaboración irroga pérdidas al empresario.

Al tratar de la computación de costes conviene advertir que en nuestro mundo no siempre se dan las dos circunstancias siguientes: Primera, todo incremento en la cantidad de factores invertidos en la producción de cierto bien de consumo también aumenta su poder para suprimir el malestar

Segunda, todo incremento en la cantidad de un bien de consumo exige un incremento proporcional en la cuantía de los factores de producción invertidos o incluso un aumento más que proporcional a la producción obtenida.

Si estas dos condiciones se cumplieran siempre y en todo caso, cualquier incremento *z* de las existencias *m* de cierta mercancía *g* vendría a satisfacer una necesidad menos acuciante que la de menor urgencia ya satisfecha con la cantidad *m* de dicha mercancía anteriormente disponible. Al propio tiempo, ese incremento z exigiría la inversión de medios que habrían de detraerse de producciones con las que se atendían otras necesidades estimadas más apremiantes que

aquéllas cuya satisfacción quedó desatendida con motivo de haber sido producida la unidad marginal de *m*. Se reduciría, de un lado, el valor marginal de aquella satisfacción atendida gracias al aumento de la cantidad disponible de *g*. De otro, el coste marginal de las inversiones exigidas por la producción de cantidades adicionales de *g* se incrementaría cada vez más; pues se estarían detrayendo factores de producción de utilizaciones mediante las cuales sería posible atender necesidades más acuciantes. La producción ha de detenerse tan pronto como la utilidad marginal del producido incremento deje de superar la utilidad marginal de los costes supletorios.

Estas dos condiciones concurren con gran frecuencia, pero no de modo general y sin excepción. Hay muchas mercancías cuya estructura física no es homogénea y por lo tanto no son perfectamente divisibles.

Se podría, desde luego, escamotear el problema que plantea el incumplimiento de la primera de esas condiciones mediante un engañoso juego de palabras. Así, podría decirse: medio automóvil no es un automóvil. Si se agrega un cuarto de automóvil, no por ello aumenta la «cantidad» disponible; sólo cuando queda perfeccionado el proceso de la producción automovilista, fabricándose un coche completo, resulta ampliada la «cantidad» disponible. Pero el argumento elude el fondo de la cuestión. El problema que nos interesa es el referente a que no todo incremento en la inversión aumenta proporcionalmente el valor de uso objetivo, la capacidad física de la cosa para rendir determinado servicio. Las sucesivas inversiones provocan diferentes efectos. Algunas de ellas son totalmente inútiles, salvo que vayan acompañadas de otros determinados gastos.

Por otra parte —y ello supone incumplimiento de la segunda condición—, un incremento material de la producción no siempre exige un aumento proporcional de la inversión, y a veces ni siquiera el más mínimo incremento de la misma. En tales casos sucede que los costes no aumentan para nada o que, en todo caso, se incrementa la producción más que proporcionalmente a la ampliada inversión. Sucede así porque muchos medios de producción no son ni homogéneos ni tampoco perfectamente divisibles. Es lo que en los medios industriales se entiende cuando se habla de la superioridad de la producción en gran escala. Los economistas, en cambio, se refieren a la ley de rendimientos crecientes o de costes decrecientes.

Supongamos —caso *A*— que ninguno de los factores empleados en determinada producción es perfectamente divisible, de tal suerte que el aprovechar plenamente un nuevo elemento, por ser de índole indivisible, hace necesario aprovechar totalmente nuevas unidades (igualmente indivisibles) de los restantes factores complementarios utilizados. En tal supuesto, cada uno de los elementos reunidos en el conjunto productivo —cada máquina, cada obrero, cada pieza de materia prima— sólo puede ser utilizado plenamente si todos los restantes factores productivos son también explotados al máximo. Dentro de tales límites, mientras no se alcance la máxima producción posible, la misma inversión exige la obtención de ésta que la de una fracción de la misma. Podemos también decir que la mínima unidad industrial idónea para producir la mercancía en cuestión siempre ha de fabricar la misma cantidad de producto; en efecto, resulta imposible elaborar una cantidad menor, ni aun a sabiendas de que parte de la producción ha

de quedar incolocada.

Supongamos —caso *B*— que una parte *p* de los factores productivos empleados resulta, a efectos prácticos, perfectamente divisible. Los demás factores —imperfectamente divisibles— pueden dividirse sólo de tal suerte que la plena utilización de los servicios prestados por cada ulterior unidad indivisible empleada exige la inversión plena de otras unidades indivisibles de los restantes factores complementarios. En tal supuesto, el incrementar la producción del conjunto formado por tales factores en mayor grado indivisibles y pasar de una utilización parcial de la capacidad productiva de ese conjunto a otro aprovechamiento más completo de la misma sólo implica ampliar la cantidad *p* de los factores, perfectamente divisibles, invertidos. Esto no debe inducirnos a pensar que semejante planteamiento supone necesariamente una reducción del coste medio de la producción. Es cierto que cada uno de los factores imperfectamente divisibles será ahora más plenamente aprovechado, con lo cual, si bien los costes de producción, en lo que respecta a tales factores, no sufren modificación alguna, se disminuye el porcentaje que de dichos gastos corresponde a cada unidad producida. Sin embargo, sólo se puede incrementar la cuantía de los perfectamente divisibles factores de producción empleados detrayéndolos de otras aplicaciones. Al restringirse tales producciones —permaneciendo inmodificadas las restantes circunstancias— el valor de los correspondientes productos aumenta; el precio de los factores perfectamente divisibles igualmente tiende al alza, a medida que se destina mayor número de ellos a mejorar la explotación del conjunto de factores de producción indivisibles. El examen de nuestro

problema no debe limitarse a aquellos supuestos en que la inversión adicional de *p* se detrae de otras empresas dedicadas a producir el mismo artículo con métodos menos eficientes, lo cual obliga a éstas a restringir su producción. Es evidente que en este caso —competencia entre una empresa más perfectamente montada y otra de menor eficiencia, produciendo ambas, a base de una misma materia prima, idéntica mercancía— va disminuyendo el coste medio de producción de aquélla que amplía su producción. Una más generalizada contemplación del problema nos lleva a otras conclusiones. En efecto, si las unidades de *p* se detraen de aplicaciones en que podían haber sido utilizadas para producir artículos distintos del que nos ocupa, surgiría una tendencia al alza del precio de las unidades de *p*. Tal vez esta tendencia sea compensada por otros movimientos contrarios de los precios; también es posible que la misma sea tan débil que sus efectos resulten imperceptibles. Ahora bien, la tendencia en cuestión ha de surgir siempre y, aun cuando sólo sea potencialmente, ha de influir en los costes.

Consideremos finalmente —caso *C*— una situación en la cual los diversos factores de producción imperfectamente divisibles pueden sólo dividirse en forma tal que, dadas las condiciones del mercado, cualquiera que sea el tamaño de la instalación productiva con ellos formada, no hay combinación alguna con la que el pleno aprovechamiento de la capacidad productiva de cierto factor permita aprovechar plenamente la capacidad productiva de los restantes factores imperfectamente divisibles. Sólo este caso *C* reviste importancia práctica, pues los casos *A* y *B* muy raramente cobran trascendencia en la vida real. Lo característico del caso *C* es que en él los costes de producción varían

desproporcionadamente. Dado que todos los factores imperfectamente divisibles empleados se aprovechan de modo incompleto, la ampliación de la producción supone siempre reducir los costes medios de la misma, a no ser que dicha rebaja sea contrarrestada por un alza del precio de los factores perfectamente divisibles empleados. Tan pronto, sin embargo, como se logra aprovechar plenamente la capacidad productiva de uno de esos factores, una ulterior expansión de la producción da lugar a súbita y fuerte alza del coste. Seguidamente, aparece de nuevo una tendencia a la baja del coste medio de producción, cuyo influjo se mantiene hasta tanto vuelve a lograrse el pleno aprovechamiento de alguno de los imperfectamente divisibles factores manejados.

Ceteris paribus, cuanto más se incrementa la producción de determinados artículos, tantos más factores de producción habrán de ser detraídos de otras explotaciones en las cuales hubieran podido ser aprovechados para producir distintas mercancías. De ahí que —invariadas las demás circunstancias — los costes medios de producción aumenten al ampliarse la producción. Esta ley general queda, no obstante, enervada por el hecho de que no todos los factores de producción son perfectamente divisibles y que, además, en aquella medida en que lo son, no pueden ser divididos de forma tal que el pleno aprovechamiento de uno de ellos implique aprovechar plenamente también los demás factores imperfectamente divisibles.

Cuando el empresario planifica, se enfrenta siempre con la siguiente cuestión: ¿En cuánto excederán los anticipados precios de los artículos de que se trate a sus costes previstos? Si el empresario todavía no ha hecho inversión inconvertible alguna en su proyecto y es, por tanto, libre de emprenderlo o

no, lo que cuenta para él es el coste medio al que la mercancía le resultará. Cuando ya tenga intereses comprometidos en el asunto, entonces lo que ponderará será el coste adicional a efectuar. Quien ya posee determinada instalación productiva que no aprovecha plenamente se desentiende del coste medio y se interesa en cambio por el coste marginal. Prescinde de los gastos ya efectuados en inversiones inconvertibles, y sólo le preocupa saber si los ingresos que percibirá de vender una cantidad adicional de mercancía serán o no superiores a los costes adicionales precisos para esa ampliada producción. Aun cuando lo invertido en esas inconvertibles instalaciones productivas haya de ser estimado pérdida total, el interesado seguirá produciendo, mientras confíe que habrá un razonable[4] superávit de ingresos con respecto a los gastos de producción a la sazón necesarios.

Para salir al paso de errores muy extendidos conviene resaltar que, si no se producen las circunstancias necesarias para la aparición del precio de monopolio, le resulta imposible al empresario incrementar sus ingresos netos a base de restringir la producción a una cuantía disconforme con la demanda de los consumidores. Pero este problema lo examinaremos más adelante en el apartado 6.

El que un factor de producción no sea perfectamente divisible no implica forzosamente que el mismo sólo pueda ser construido y empleado en tamaño único. Desde luego, en algunos casos esto puede suceder. Pero lo normal es que se pueda variar las dimensiones de dicho factor. No se modifica el planteamiento por el hecho de que, entre las diversas dimensiones que es posible dar a determinado elemento —que puede, por ejemplo, ser una máquina— cierto tamaño del mismo implique menores costes de fabricación y

funcionamiento por unidad de producción que los de otros tamaños de ese mismo factor. En tal supuesto, la superioridad de una fábrica grande no estriba en que utilice la máquina a plena capacidad, mientras la fábrica más pequeña sólo aprovecha una parte de la capacidad de la del mismo tamaño. Dicha superioridad consiste más bien en que la fábrica mayor emplea una máquina que permite aprovechar mejor que la máquina empleada por la fábrica más pequeña los factores de producción necesarios para su construcción y funcionamiento.

En todas las ramas de la producción tiene gran importancia el que muchos factores de producción no sean perfectamente divisibles. Este hecho es de capital importancia en el mundo de la industria. Ahora bien, conviene guardarse contra muchas interpretaciones erróneas de dicho fenómeno. Uno de tales errores está implícito en la doctrina según la cual en la industria impera la ley de los rendimientos crecientes, mientras que la agricultura y la minería se hallan presididas por la ley del rendimiento decreciente. Dicha falacia fue refutada anteriormente[5]. Las posibles diferencias existentes a este respecto entre la agricultura y la industria nacen de la diferencia de circunstancias de hecho concurrentes. La condición inmueble del suelo, así como el que los trabajos agrícolas hayan forzosamente de realizarse en épocas determinadas, impide al campesino aprovechar la capacidad de numerosos factores móviles de producción en el mismo grado en que, por lo general, puede explotarlos la industria. El tamaño óptimo de una unidad de producción en la agricultura normalmente es mucho menor que el de la unidad industrial. Resulta, por tanto, evidente, sin precisar mayores explicaciones, por qué no es posible llegar a un grado de

concentración agraria ni lejanamente similar al de la industria transformadora.

Ahora bien, esa desigual distribución de los recursos naturales sobre la superficie de la tierra, que es una de las dos razones por las cuales la división del trabajo incrementa la productividad, viene por su parte a poner también límites al proceso de concentración en el terreno industrial. La tendencia a una progresiva especialización y a centralizar en escasas factorías las actuaciones industriales se ve perturbada por la dispersión geográfica de los recursos naturales. El que la obtención de primeras materias y la producción de alimentos no pueda ser unificada, de tal suerte que la gente se ve obligada a dispersarse por la faz de la tierra, impone igualmente a las industrias transformadoras un cierto grado de descentralización. De ahí que haya que incluir el transporte entre los costes de producción. Este coste del transporte debe ponderarse frente a la economía que podría obtenerse de una mayor especialización. Mientras en ciertas ramas de la industria la máxima concentración es el método más adecuado para reducir los costes, en otras es más ventajoso aplicar cierto grado de descentralización. En las industrias de servicios públicos, los inconvenientes de la concentración son tan grandes que prácticamente enervan sus ventajas.

Hay, además, un factor histórico. En el pasado han quedado bienes de capital inmovilizados en lugares que hoy no habrían sido elegidos para tal ubicación. No hace al caso aclarar si dicha situación era, para la generación que la eligió, la más económica. Nuestros contemporáneos, en todo caso, se ven enfrentados con *un fait accompli*. Hemos de acomodar al mismo nuestras actuaciones y tenerlo presente al abordar

los problemas que suscita la distribución geográfica de las industrias transformadoras[6].

Y no faltan factores institucionales; existen barreras comerciales y migratorias, difieren la organización política y los sistemas de gobierno de los distintos países, y áreas inmensas del globo son administradas de tal forma que en la práctica no hay posibilidad de efectuar allí inversión alguna, por favorables que puedan ser las circunstancias naturales de la localidad.

La computación empresarial de costes debe abordar todos estos factores geográficos, históricos e institucionales. Pero, aun prescindiendo de ellos, quedan otras razones de índole puramente técnica que vienen a limitar el tamaño óptimo de fábricas y empresas. La entidad mayor posiblemente exija almacenamientos y medios de los cuales la de menor volumen puede prescindir. En muchos casos, los dispendios ocasionados por tales aprovisionamientos y procedimientos pueden ser más que compensados por la reducción de costes que implica una mejor utilización de algunos de los factores no perfectamente divisibles empleados. Ello no sucede en otras ocasiones.

Bajo el régimen capitalista, las operaciones aritméticas precisas para computar y ponderar gastos e ingresos pueden practicarse fácilmente por cuanto se puede recurrir al cálculo económico. Pero la computación de costes y la ponderación de los efectos económicos de las operaciones mercantiles no son meros problemas aritméticos que cualquier persona conocedora de las cuatro reglas pueda resolver. La dificultad estriba en determinar el equivalente monetario de las partidas que en el cálculo han de entrar. Es erróneo suponer, como muchos economistas imaginan, que tales equivalentes

monetarios vienen a ser magnitudes dadas, generados exclusivamente por las circunstancias económicas imperantes. Al contrario, son una anticipación especulativa de futuras condiciones inciertas y, como tales, están condicionadas por la comprensión empresarial del futuro estado del mercado. La expresión costes «fijos», en esta materia, carece de sentido.

La acción pretende invariablemente atender, del mejor modo posible, futuras necesidades. Para conseguir tal objetivo es preciso emplear, en la forma más acertada, los factores de producción existentes. No interesa ahora cómo se desarrolló el proceso histórico que produjo los factores actualmente disponibles. Lo que importa e influye en la futura acción es tan sólo el resultado de este proceso histórico, es decir, la cantidad y calidad de los factores hoy disponibles. Estos factores se valoran únicamente en razón de su idoneidad para suprimir el futuro malestar. Las sumas dinerarias que ayer se gastaron en su producción o adquisición para nada cuentan.

Notábamos anteriormente que la postura del empresario que toma una nueva decisión no es igual si ya tiene dinero invertido en la ejecución de cierto proyecto que si todavía no se ha interesado en el mismo y es libre de iniciarlo o no. En el primer caso posee un conjunto de inconvertibles factores de producción idóneos para la consecución de determinados objetivos. Este hecho influye decisivamente en sus futuras decisiones. No aprecia el conjunto de medios de producción con arreglo a lo que invirtió en su adquisición, sino que lo valora exclusivamente en orden a su utilidad para el posterior actuar. El hecho de que haya gastado más o menos carece, en este sentido, de importancia. Esta circunstancia sólo le sirve para determinar la cuantía de sus pasadas pérdidas o

ganancias y el montante de su capital. Es un elemento más del proceso histórico que dio lugar a las actuales disponibilidades de factores de producción; sólo como tal tiene importancia por lo que respecta a la acción futura, sin trascendencia por lo que atañe al planeamiento de ésta y a sus cálculos. Desde luego, a estos efectos, es indiferente que los asientos contables valoren o no, a su precio actual, tal acervo de factores de producción inconvertibles.

Dichas ganancias o pérdidas, ya registradas, pueden inducir al empresario a proceder de modo distinto a como habría actuado en otro caso. Pasadas pérdidas tal vez le coloquen en difícil posición financiera, especialmente si ha tenido que contraer deudas que le agobian con su pago de principal e intereses. Pero no sería correcto incluir tales costes entre los costes fijos de funcionamiento, pues no guardan relación alguna con los negocios del momento. No han sido provocados por el actual proceso de producción, sino por operaciones a las que ayer recurrió el empresario para procurarse el capital y los medios de producción que entonces precisaba. Por lo que respecta a las actividades presentes, esas circunstancias son puramente accidentales. Pueden, sin embargo, imponer al interesado una conducta mercantil que éste no adoptaría si su situación financiera fuera más sana. La imperiosa necesidad de metálico para hacer frente a inmediatos vencimientos no influye en los costes; pero puede inducir al sujeto a vender al contado en vez de aplazar las correspondientes percepciones; a vender existencias en momentos poco oportunos; o a explotar el equipo de producción desconsideradamente con daño para su ulterior empleo.

En la computación de costes es indiferente que el

empresario sea propietario del capital invertido o que haya obtenido a crédito una parte mayor o menor del mismo, hallándose obligado, en este caso, a cumplir las estipulaciones referentes a intereses y vencimientos. Entre los costes de producción debe incluirse tan sólo el interés del capital que aún exista y el que efectivamente se emplea en la empresa. No se pueden computar intereses pagados por capitales dilapidados ayer en malas inversiones o en una deficiente gestión de las actuales operaciones comerciales. La tarea que incumbe al empresario es siempre la de emplear los bienes de capital *existentes* del mejor modo posible para atender futuras necesidades. En tal función no deben desorientarle anteriores fallos o errores, imposibles ya de subsanar. Tal vez puso en marcha en otro tiempo una explotación que no habría instalado si hubiera previsto mejor la situación actual. De nada sirve lamentar ahora aquel hecho histórico. Lo que interesa es averiguar si esa instalación puede o no todavía rendir algún servicio y, en caso afirmativo, decidir cómo podrá ser mejor utilizada. No hay duda de que el empresario lamenta los errores cometidos y las pérdidas que han debilitado su capacidad financiera. Pero los costes que debe ponderar al planear sus futuras actuaciones en modo alguno se ven afectados por tales equivocaciones.

Conviene resaltar este punto, pues con frecuencia han sido deformadas estas circunstancias para justificar diversas medidas. No se «reducen los costes» aligerando las cargas financieras de empresas y compañías. El condonar el pago de deudas e intereses, en forma total o parcial, no disminuye los costes. Dichas medidas simplemente transfieren riquezas de los acreedores a los deudores; soportan pérdidas ayer producidas unas personas en vez de otras, los poseedores de

obligaciones o acciones preferentes, por ejemplo, en vez de los tenedores de acciones ordinarias. El argumento referente a la reducción de costes se esgrime a menudo en favor de la devaluación monetaria. La falacia implícita es siempre la misma.

Los comúnmente denominados costes fijos son los costes necesarios para explotar factores de producción disponibles de naturaleza totalmente inconvertible o que sólo con graves pérdidas podrían ser destinados a otros fines mercantiles. Tales factores son de carácter más duradero que los restantes medios de producción empleados. Sin embargo, no se los puede considerar eternos, pues se van consumiendo en el proceso productivo. Cada unidad de mercancía fabricada desgasta una fracción de la máquina que la produce. Tal desgaste puede ser determinado por la técnica con toda precisión y, consecuentemente, se puede valorar en términos monetarios.

Pero no es eso sólo lo que el cálculo empresarial debe ponderar. No puede el hombre de empresa fijarse exclusivamente en la duración técnica de la máquina; ha de preocuparse también por el futuro estado del mercado. Aunque una máquina, desde un punto de vista físico, sea todavía perfectamente utilizable, las condiciones del mercado pueden convertirla en artefacto anticuado y sin valor alguno. Si la demanda de los productos decae o se desvanece, o bien surgen métodos más perfectos, tal instrumento, en sentido económico, no es ya más que chatarra. De ahí que, al planificar la gestión de sus negocios, el empresario haya de tener muy presente la posible condición futura del mercado. El número de costes «fijos» que tendrá en cuenta al calcular dependerá de su comprensión de los futuros eventos. Dichos

costes no pueden ser determinados por mero raciocinio técnico.

Desde este último punto de vista, se puede determinar el grado óptimo de utilización de cierta instalación productiva. Ahora bien, lo que para el técnico es lo óptimo, posiblemente no coincida con lo que el empresario, mediante el cálculo económico, considere lo mejor, dada su previsión de las futuras condiciones del mercado. Supongamos que determinada factoría está equipada con maquinaria que puede utilizarse durante un periodo de diez años. Cada año se destina a amortización un diez por ciento del coste inicial. Al llegar al tercer año, las circunstancias del mercado le plantean un dilema al empresario. Puede duplicar en dicho ejercicio la anterior producción y vender la misma a un precio que, además de cubrir el incremento de los costes variables de explotación, supera la cifra de amortización del año en cuestión y el valor actual de la última cuota de amortización. Esa duplicada producción, sin embargo, resulta que triplica el desgaste de la maquinaria, con lo cual los ingresos adicionales derivados de la venta de aquella doble cantidad de mercancía son insuficientes para compensar igualmente el actual valor de la cuota de amortización del noveno año. Si el empresario considera en sus cálculos como elemento invariable la cuota de amortización anual, por fuerza estimará perjudicial duplicar la producción, ya que los ingresos adicionales son inferiores a los costes supletorios. Se abstendría sin duda de ampliar la producción por encima de la cifra óptima desde un punto de vista técnico. Sin embargo, el empresario calcula de otro modo, independientemente de que en sus libros tal vez consigne anualmente idéntica cifra de amortización. Dependerá de la idea que el empresario se forme acerca de la

futura disposición del mercado el que prefiera o no una fracción del actual valor de la cuota de amortización del noveno año a los servicios técnicos que la maquinaria le pueda proporcionar en dicho ejercicio.

La opinión pública, gobernantes y legisladores, así como el fisco, todos suponen que una industria es una permanente fuente de ingresos. Creen que si el empresario cuida de la conservación de su capital mediante las oportunas amortizaciones anuales, podrá perennemente derivar un razonable beneficio de los capitales que tenga invertidos en bienes duraderos de producción. Pero la realidad es distinta. Las instalaciones productivas, tales como una fábrica y su equipamiento, son factores de producción cuya utilidad viene condicionada por las mudables circunstancias del mercado y por la habilidad del empresario para explotarlos a tenor siempre de dichos cambios de circunstancias.

En el terreno del cálculo económico no hay constantes en el sentido que a tal concepto se da al hablar de realidades técnicas. Los elementos que se manejan en el cálculo económico son anticipaciones especulativas de futuras condiciones. Los usos comerciales y la legislación mercantil han establecido normas definidas a las que se ajustan la contabilidad y la auditoría de cuentas. La teneduría de libros es exacta, aunque sólo a la luz de esas normas consuetudinarias y legales. Las rúbricas contables no reflejan con fidelidad la estricta realidad. El valor de mercado de una instalación puede bien no coincidir con las cifras del balance. Buena prueba de ello es que la Bolsa apenas toma en consideración tales datos.

La computación de costes no es, pues, un proceso aritmético que pueda efectuar o censurar un frío y objetivo

observador. No se trata de magnitudes ciertas que puedan valorarse mediante módulos precisos. Las fundamentales partidas que se manejan son fruto de la comprensión de circunstancias futuras, quedando forzosamente influidas por el personal criterio del empresario sobre el comportamiento futuro del mercado.

Todo intento de efectuar computaciones de costes sobre una base «imparcial» está condenado al fracaso. El cálculo de costes es un instrumento mental para la acción; es una planificación deliberada para aprovechar mejor los recursos disponibles, con la mira puesta en la provisión de futuras necesidades. El cálculo de costes es siempre subjetivo, nunca objetivo. Empleado por un censor frío e impersonal, cambia totalmente de carácter. Tal arbitrio no mira hacia adelante, hacia el futuro; dirige, por el contrario, su atención hacia atrás, hacia el pasado muerto, ponderando congeladas normas ajenas a la acción y a la vida real. No prevé el cambio. Se halla inconscientemente imbuido por el prejuicio de que la economía de giro uniforme es lo normal y lo más deseable. El beneficio no encaja en su universo intelectual. Tiene una idea confusa sobre la ganancia «justa», el lucro que sería «equitativo» derivar del capital invertido. Pero tales conceptos son enteramente falsos. En la economía de giro uniforme no hay beneficio. En una economía cambiante, el beneficio no es ni justo ni injusto. La ganancia nunca es «normal». Donde impera la «normalidad», es decir, la ausencia de cambio, no puede haber beneficios.

5. La cataláctica lógica frente a la cataláctica matemática

Las cuestiones de precios y costes se ha pretendido abordarlas también con arreglo a métodos matemáticos. Hay incluso economistas que consideran este método como es el único apropiado para afrontar los problemas económicos, motejando de «literarios» a los economistas lógicos.

Si ese antagonismo entre los economistas lógicos y los matemáticos no pasara de ser mero desacuerdo en cuanto al método más fecundo para el estudio de la economía, sería ciertamente ocioso prestar demasiada atención al asunto. El mejor de ambos sistemas acreditaría su superioridad al proporcionar mejores resultados. Incluso tal vez convendría recurrir a procedimientos distintos según la clase del problema abordado.

Sin embargo, no estamos ante cuestiones de heurística; la controversia atañe al fundamento mismo de la economía política. El método matemático ha de ser recusado no sólo por su esterilidad. Se trata de un sistema vicioso que parte de falsos supuestos y conduce a erróneas conclusiones. Sus silogismos no sólo son vanos, sino que distraen la atención de los verdaderos problemas, deformando la concatenación existente entre los diversos fenómenos económicos.

Ni las ideas sustentadas ni los procedimientos empleados por los economistas matemáticos son uniformes. Existen tres principales escuelas que conviene estudiar por separado.

En la primera militan los estadísticos, que aspiran a descubrir leyes económicas a base de analizar la experiencia económica. Pretenden transformar la economía en una ciencia «cuantitativa». Su programa se condensa en el lema de

la sociedad econométrica: *la ciencia es medición*.

El error fundamental de esta postura ya fue anteriormente evidenciado[7]. La historia económica se refiere siempre a fenómenos complejos. Nunca proporciona conocimientos similares a los que el técnico deriva de los experimentos de laboratorio. La estadística es una forma de representar hechos históricos referentes a precios y a otras facetas humanas. No es economía y no puede producir teoremas ni teorías económicas. La estadística de precios es pura historia económica. El teorema según el cual, *ceteris paribus*, un incremento de la demanda debe provocar un alza del precio no deriva de la experiencia. Nadie ha estado ni estará jamás en condiciones de observar el cambio, siempre *ceteris paribus*, de cierta circunstancia de mercado. No existe la economía cuantitativa. Todas las magnitudes económicas que conocemos no son más que datos de historia económica. Nadie admite racionalmente que exista relación constante entre el precio y la demanda, en general, ni aun en lo atinente a específicas mercancías. Nos consta, por el contrario, que los fenómenos externos influyen diversamente en las distintas personas; que varía la reacción de un mismo individuo ante idéntico fenómeno y que no es posible clasificar a la gente en grupos de personas con idénticas reacciones. Estas verdades las deducimos, exclusivamente, de la teoría apriorística. Cierto es que los empiristas rechazan dicha teoría apriorística; aseguran que ellos derivan sus conocimientos de la experiencia histórica. Pero contradicen sus propios principios tan pronto como, al pretender superar la mera anotación imparcial de precios singulares y específicos, comienzan a formular series y a calcular promedios. Lo único que la experiencia nos dice, y asimismo lo único que la estadística

recoge, es determinado precio efectivamente pagado en determinado lugar y fecha por cierta cantidad de determinada mercancía. Formar grupos con tales precios, así como deducir promedios de los mismos, equivale a basarse en reflexiones teóricas, las cuales, lógica y temporalmente, anteceden a dichas operaciones. El que en mayor o menor grado se tomen o no en consideración detalles concomitantes y contingencias circunstanciales que concurren con el precio en cuestión depende igualmente de un razonamiento teórico. Nadie tuvo jamás osadía suficiente para afirmar que un incremento de *a* por ciento en la oferta de cierta mercancía habría de provocar siempre y forzosamente —en todo país y en todo tiempo— una contracción de *b* por ciento en el precio. Puesto que ningún economista cuantitativo se atrevió jamás a precisar concretamente, basándose en la experiencia estadística, las circunstancias específicas que hacen variar la razón *a : b*, la inutilidad del sistema resulta evidente. Por otra parte, el dinero no es una unidad invariable que permita medir los precios; es un medio cuya razón de cambio también varía, aunque por lo general con menor celeridad y amplitud que la razón recíproca de intercambio de mercancías y servicios.

Apenas hay necesidad de insistir más en la exposición de las erróneas pretensiones de la economía cuantitativa. A pesar de tantas pomposas declaraciones de sus partidarios, en la práctica nadie ha conseguido llevar a la práctica el programa defendido. Henry Schultz dedicó su actividad a medir la elasticidad de la demanda de diversas mercancías. El profesor Paul H. Douglas ha ensalzado la obra de Schultz diciendo que ha sido «una labor tan imprescindible para que la economía se convierta en ciencia más o menos exacta como lo fue para el desarrollo de la química la determinación de los pesos

atómicos»[8]. La verdad es que Schultz jamás intentó determinar la elasticidad de la demanda de ningún producto como tal producto; los datos que manejaba se referían tan sólo a ciertas áreas geográficas y determinados periodos históricos. Sus estudios sobre una mercancía determinada, las patatas, por ejemplo, no se refieren a las patatas en general, sino a las patatas en los Estados Unidos, en la época comprendida entre 1875 y 1929[9]. Tales datos, en el mejor de los casos, no son sino meras contribuciones, incompletas y discutibles, a la historia económica. No son pasos orientados a la puesta en práctica del confuso y contradictorio programa de la economía cuantitativa. A este respecto, conviene reconocer que las otras dos escuelas de economía matemática advierten plenamente la esterilidad del método cuantitativo. En efecto, nunca se han atrevido éstas a operar, en sus fórmulas y ecuaciones, con magnitudes como las halladas por los económetras, utilizando efectivamente dichas fórmulas y ecuaciones en la solución de problemas concretos. En el campo de la acción humana no hay más instrumentos idóneos para abordar eventos futuros que los que proporciona la comprensión.

Otro terreno por el que los economistas matemáticos se han interesado es el de las relaciones entre precios y costes. Al abordar estos asuntos, se desentienden del funcionamiento del mercado e incluso pretenden dejar de lado el uso del dinero, ingrediente insoslayable en todo cálculo económico. Pero tácitamente suponen la existencia de la moneda y su empleo, ya que hablan en general de precios y de costes y pretenden confrontar unos y otros. Los precios son siempre magnitudes dinerarias y los costes sólo expresados en términos monetarios pueden entrar en el cálculo económico.

En otro caso, los costes habrán de computarse en cantidades complejas formadas por los diversos bienes y servicios que es preciso invertir para la obtención de cierta mercancía. Tales precios —si es que se puede aplicar el vocablo a los tipos de cambio originados por el trueque— son mera enumeración de cantidades diversas de bienes distintos por los cuales el «vendedor» puede intercambiar la específica mercancía que ofrezca. Los bienes a que tales «precios» se refieren no son los mismos que aquéllos a los que se referían los «costes». No es posible, por tanto, comparar entre sí tales precios y costes en especie. Que el vendedor valora en menos los bienes entregados que los que recibe a cambio; que vendedor y comprador discrepan por lo que respecta a la subjetiva valoración de los dos productos cambiados; y que el empresario se lanza a determinada operación sólo cuando por el producto que ofrece espera recibir bienes mayormente valorados que los empleados en su obtención, todo eso lo sabíamos ya de antemano gracias a la comprensión praxeológica. Precisamente tal conocimiento apriorístico es el que nos permite prever la conducta que adoptará el empresario cuando pueda recurrir al cálculo económico. El economista matemático se engaña al pretender abordar de un modo más general los problemas, omitiendo toda referencia a las expresiones monetarias. Pues de nada sirve, por ejemplo, pretender investigar las cuestiones que suscita la divisibilidad imperfecta de los factores de producción sin aludir al cálculo económico en términos monetarios. Tal análisis nunca puede proporcionarnos más conocimientos que los ya poseídos; a saber, que todo empresario procura producir aquellos artículos cuya venta piensa le reportará ingresos valorados en más que el conjunto de los bienes invertidos en su

producción. Ahora bien, en ausencia de cambio indirecto y de medio común de intercambio, dicho empresario logrará su propósito, siempre y cuando haya anticipado correctamente el futuro estado del mercado, sólo si disfruta de una inteligencia sobrehumana. Tendría que advertir de golpe cuantas razones de intercambio el mercado registraba y valorar correctamente, con arreglo a ellas, los bienes que él mismo estaba manejando.

Es evidente que toda investigación relativa a la relación de precios y costes presupone el mercado y el uso del dinero. Los economistas matemáticos quisieran, sin embargo, cerrar los ojos a esta insoslayable verdad. Formulan ecuaciones y trazan curvas que, en su opinión, reflejan la realidad. De hecho, tales hipótesis aluden sólo a un estado de cosas imaginario e irrealizable, sin parecido alguno con los verdaderos problemas catalácticos. Sírvense de símbolos algebraicos, en vez de las expresiones monetarias efectivamente empleadas en el cálculo económico, creyendo que así sus razonamientos son más científicos. Impresionan, desde luego, a almas cándidas e imperitas; pero, en realidad, no hacen sino confundir y embrollar temas claros, que los libros de texto de contabilidad y aritmética mercantil abordan perfectamente.

Algunos de los matemáticos en cuestión han llegado a afirmar que el cálculo económico podría basarse en unidades de utilidad. Denominan *análisis de la utilidad* a este método. El mismo error cometen también los economistas matemáticos del tercer grupo.

Lo característico de estos últimos consiste en que abierta y deliberadamente pretenden resolver los problemas catalácticos sin hacer referencia alguna al proceso del mercado. Su ideal estribaría en formular la teoría económica

con arreglo al patrón de la mecánica. Una y otra vez buscan o reiteran analogías con la mecánica clásica, que, en su opinión, constituye el único y perfecto modelo de investigación científica. No parece preciso insistir de nuevo en por qué tales analogías son accidentales y sólo sirven para inducir al error, ni en las diferencias que radicalmente separan la acción humana consciente del movimiento físico, objeto típico de investigación de la mecánica. Bastará con llamar la atención sobre un punto; a saber, el distinto significado práctico que las ecuaciones diferenciales tienen en uno y otro terreno.

Las deliberaciones que se concretan en la formulación de una ecuación tienen forzosamente un carácter no matemático. En la ecuación se encarna un conocimiento anterior; dicha expresión matemática no amplía directamente nuestro saber. Ello no obstante, en el terreno de la mecánica las ecuaciones han prestado importantes servicios. Puesto que las relaciones entre los factores manejados son constantes y asimismo se puede comprobar experimentalmente dichas relaciones, es posible utilizar ecuaciones para resolver específicos problemas técnicos. Nuestra moderna civilización occidental es, en gran parte, fruto de ese poder recurrir, en física, a las ecuaciones diferenciales. En cambio, entre los factores económicos no hay, como tantas veces se ha dicho, relaciones constantes. Las ecuaciones formuladas por la economía matemática no pasan de ser inútil gimnasia mental y, aun cuando nos dijeran mucho más de lo que efectivamente expresan, no por ello resultarían de mayor fecundidad.

El auténtico análisis económico no puede nunca pasar por alto estos dos fundamentales principios de la teoría del valor: primero, que toda valoración que lleva a la acción implica en

última instancia preferir una cosa y rechazar otra, no habiendo ni equivalencia ni indiferencia entre los términos que, comparados, inducen a la acción; y segundo, que no hay modo de comparar las valoraciones de personas diferentes o las de un mismo individuo en momentos distintos, a no ser contemplando cómo efectivamente el interesado reacciona ante la alternativa en cuestión.

En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme todos los factores de producción se emplean de tal suerte que cada uno de ellos rinde el servicio más valioso que puede proporcionar. No cabe pensar en modificación alguna con la que mejoraría el grado de satisfacción; ningún factor se dedica a atender la necesidad *a* si tal utilización impide satisfacer la necesidad *b*, de mayor valor que *a*. Por supuesto que se puede plasmar en ecuaciones diferenciales esta imaginaria distribución de recursos, así como darle una representación gráfica mediante las correspondientes curvas. Pero todo ello nada nos dice del proceso del mercado. Estamos simplemente ante la descripción de una situación imaginaria que, si se implantara, paralizaría el proceso mercantil. Los economistas matemáticos dejan de lado el análisis teórico del mercado, distrayéndose con lo que no es más que una mera noción auxiliar utilizada en dicho análisis, aunque desprovista de sentido si se la separa de aquel contexto.

La física se ocupa de cambios que los sentidos registran. Advertimos una regularidad en la secuencia de dichas mutaciones y tales observaciones nos permiten formular la teoría física. Pero nada sabemos de las fuerzas originarias que provocan esas variaciones. Para el investigador, éstas son datos últimos que vedan todo ulterior análisis. La observación

nos permite apreciar la regular concatenación existente entre diferentes fenómenos y circunstancias perfectamente observables. Esa mutua interdependencia entre los datos recogidos es lo que el físico refleja mediante sus ecuaciones diferenciales.

En praxeología observamos, ante todo, que los hombres desean conscientemente provocar cambios. Precisamente en torno a tal conocimiento se articula la praxeología, diferenciándose así de las ciencias naturales. Conocemos las fuerzas que provocan el cambio y tal conocimiento apriorístico nos permite comprender el proceso praxeológico. El físico desconoce qué *es* la electricidad; tan sólo ve determinados efectos que denomina, por utilizar un término, *electricidad*. El economista, en cambio, advierte con plena claridad qué es eso que impulsa y provoca la aparición del mercado. Gracias precisamente a ese conocimiento logra distinguir los fenómenos sociales de los demás y puede así desvelar las leyes rectoras de la actividad mercantil.

De ahí que la economía matemática en nada contribuya a dilucidar el proceso del mercado, puesto que se limita a describir un mero modelo auxiliar que los economistas lógicos formulan como puro concepto límite; o sea, aquella situación bajo la cual la acción se esfumaría y quedaría paralizado el mercado. Es eso, en efecto, de lo único de que nos hablan, no haciendo, en definitiva, más que traducir al lenguaje algebraico lo que el economista lógico expone en lenguaje común al establecer los presupuestos de los imaginarios modelos del estado final de reposo y de la economía de giro uniforme; aquello mismo que el propio economista matemático se ve forzado a expresar, mediante lenguaje también ordinario, antes de comenzar a montar sus

operaciones matemáticas, quedando todo, después, empantanado en mera figuración de escaso valor.

Ambos tipos de economistas, tanto los lógicos como los matemáticos, reconocen que la acción humana tiende siempre hacia la instauración de un estado de equilibrio que se alcanzaría si no se produjeran ya más cambios en las circunstancias concurrentes. Los primeros, sin embargo, saben además otras muchas cosas. Advierten de qué modo la actuación de individuos emprendedores, promotores y especuladores, ansiosos de lucrarse con las discrepancias que registra la estructura de los precios, aboga por la supresión de dichas diferencias y, consecuentemente, por la obliteración de la fuente que engendra la ganancia y la pérdida empresarial. Evidencian cómo ese proceso evolucionaría hasta instaurar finalmente una economía de giro uniforme. Tal es el cometido propio de la teoría económica. La descripción matemática de diversos estados de equilibrio es un simple juego; lo que interesa es el examen y la comprensión del proceso de mercado.

La mutua contrastación de ambos sistemas de análisis económico nos permite comprender mejor la tan repetida petición de ampliar el ámbito de la ciencia económica mediante la elaboración de una teoría dinámica, abandonando la contemplación de problemas meramente estáticos. Por lo que respecta a la economía lógica, tal denuncia carece de sentido. La economía lógica es esencialmente una teoría que examina procesos y mutaciones. Recurre a modelos inmóviles e imaginarios exclusivamente para aprehender mejor el fenómeno del cambio. Pero, en lo referente a la economía matemática, la cosa es distinta. Las ecuaciones y fórmulas que ésta maneja se limitan a describir

estados de equilibrio e inacción. Mientras no abandonan el terreno matemático, dichos investigadores nada pueden decimos acerca de la génesis de tales situaciones ni de cómo las mismas pueden evolucionar y dar lugar a distintos planteamientos. Por lo que atañe a la economía matemática, el reclamar una teoría dinámica está, pues, plenamente justificado. Sin embargo, la economía matemática carece de medios para satisfacer tal exigencia. Los problemas que plantea el análisis del proceso de mercado, es decir, los únicos problemas económicos que de verdad importan, no se pueden abordar por medios matemáticos. La introducción de parámetros temporales en las ecuaciones de nada sirve. Ni siquiera se roza con ello las deficiencias fundamentales del método matemático. El proclamar que todo cambio requiere siempre cierto lapso de tiempo y que la mutación implica, en todo caso, secuencia temporal no es más que otro modo de decir que donde hay rigidez e inmutabilidad absoluta el factor tiempo desaparece. El defecto principal de la economía matemática no estriba en ignorar la sucesión temporal, sino en desconocer el funcionamiento del proceso del mercado.

El método matemático es incapaz de explicar cómo en un estado sin equilibrio surge aquel actuar que tiende a producir el equilibrio. Se puede, ciertamente, indicar la serie de operaciones matemáticas que se precisa para transformar la descripción matemática de cierto estado de no-desequilibrio en la descripción matemática del estado de equilibrio. Pero estas operaciones en modo alguno reflejan el proceso que ponen en marcha las discrepancias en la estructura de los precios. Se admite que en el mundo de la mecánica las ecuaciones diferenciales retratan con toda precisión las diversas situaciones sucesivamente registradas durante el

tiempo de que se trate. Pero las ecuaciones económicas no reflejan las diferentes circunstancias propias de cada instante comprendido en el intervalo temporal que separa el estado de desequilibrio del de equilibrio. Sólo quienes se hallen enteramente cegados por la obsesión de que la economía es una pálida imagen de la ciencia mecánica pueden dejar de advertir la fuerza del argumento. Ningún pobre e inexacto símil puede jamás suplir la ilustración que proporciona la economía lógica.

En el campo de la cataláctica se advierten por doquier los perniciosos efectos del análisis matemático. Dos ejemplos, en este sentido, bastarían. El primero nos lo brinda la llamada ecuación de intercambio, ese estéril y errado intento de abordar el problema de las variaciones del poder adquisitivo del dinero[10]. El segundo queda perfectamente reflejado en las palabras del profesor Schumpeter cuando asegura que los consumidores, al valorar los bienes de consumo, «*ipsofacto* valoran también los factores de producción necesarios para la obtención de dichos bienes»[11]. Difícilmente se puede describir de modo más imperfecto el proceso del mercado[*].

La economía no se interesa directamente por bienes y servicios, sino por acciones humanas. No divaga sobre construcciones imaginarias tales como la de equilibrio. Dichos modelos son meras herramientas del razonar. El único cometido de la ciencia económica es el análisis de la acción humana, o sea, el análisis de procesos.

6. Los precios de monopolio

Los precios competitivos son la resultante de una perfecta acomodación de la actividad vendedora a la demanda de los consumidores. Al precio de competencia, la totalidad de las existencias es vendida; y los factores específicos de producción son objeto de explotación en la medida que permiten los precios de los factores complementarios no específicos. Ninguna parte de las existencias disponibles queda permanentemente excluida del mercado; la unidad marginal de los factores específicos utilizados no produce ninguna renta neta. El proceso económico, en su totalidad, funciona al servicio de los consumidores. No hay conflicto entre los respectivos intereses de compradores y vendedores, de productores y consumidores. Los propietarios de los diversos bienes no pueden desviar el consumo ni la producción de los cauces marcados por las valoraciones de los consumidores, las efectivas existencias de los diversos bienes y servicios, y los conocimientos técnicos existentes.

Todo vendedor incrementaría sus ingresos si una reducción de las existencias poseídas por sus competidores le permitiera a él incrementar el precio de sus mercancías. Sin embargo, en un mercado competitivo ningún vendedor puede provocar tal situación. El ofertante, salvo que se vea amparado por alguno de aquellos privilegios que origina la interferencia estatal en los negocios, por fuerza ha de atenerse a la efectiva disposición del mercado.

El empresario, en su típica condición empresarial, está invariable y plenamente sometido a la soberanía de los consumidores. No ocurre lo mismo con los propietarios de artículos de consumo o de factores de producción, ni

tampoco, como es natural, con el empresario en su condición de posible poseedor de esos mismos bienes y factores. A tales dueños, en determinadas circunstancias, les resulta lucrativo restringir la oferta, vendiendo su mercancía a mayor precio unitario. Los precios que entonces aparecen —precios de monopolio— son una negación de la soberanía de los consumidores y de la democracia del mercado.

Las especiales condiciones y circunstancias necesarias para la formación de los precios de monopolio y sus características catalácticas son las siguientes:

1. Debe prevalecer un monopolio de la oferta. La totalidad de las existencias del bien en cuestión debe estar controlada por un solo vendedor o por un grupo de vendedores actuando de consuno. El monopolista —ya sea individual o asociado— puede, entonces, restringir la cantidad de mercancía ofertada —trátese de un bien de consumo o de producción— elevando el precio unitario, sin que puedan intervenir otros ofertantes y desarticular los planes del monopolista.

2. El monopolista, o no puede discriminar entre los diversos compradores, o bien se abstiene voluntariamente de efectuar tal discriminación[13].

3. La reacción del público comprador ante ese mayor precio, superior al potencial precio competitivo, es decir, la contracción de la demanda, no puede ser tal que los ingresos obtenidos al vender a cualquier precio superior al de competencia resulten inferiores que los cosechados al aplicar precios competitivos. Por eso son superfluas las alambicadas disquisiciones en torno a la identidad del mercado de un determinado artículo. Sería inútil divagar acerca de si todas las corbatas pueden considerarse ejemplares de un *mismo* artículo o si, por el contrario, convendría distinguirlas según

el color, dibujo o material empleado. A nada conduce la teórica diferenciación en clases; lo único que interesa es cómo reacciona el comprador ante el aumento de precio. En lo que respecta a la teoría de los precios de monopolio, carece de importancia proclamar que cada fabricante de corbatas produce artículos típicos y más aún afirmar que cada uno de esos industriales es un monopolista. La cataláctica no se interesa por el monopolio como tal, sino por los precios de monopolio. Para que un vendedor de corbatas, distintas a las ofrecidas por los demás comerciantes, pueda exigir precios de monopolio es obligado que los compradores no reaccionen ante cualquier incremento del precio, de suerte tal que el alza en cuestión venga a perjudicar los intereses del actor.

La existencia del monopolio es condición necesaria para que los precios del mismo puedan aparecer, pero no es condición suficiente. Se precisa otra condición, a saber, una cierta forma de la curva de demanda. La mera aparición de un monopolio nada significa a estos efectos. El editor de un libro con *copyright* es un monopolista. Ahora bien, quizá no logre vender ni un solo ejemplar, por bajo que sea el precio marcado. No siempre es precio de monopolio el que el monopolista fija a su monopolizada mercancía. Precio de monopolio sólo es aquel precio al cual resulta económicamente más ventajoso para el monopolista restringir la total cantidad vendida que ampliar sus ventas en la proporción que el mercado competitivo permitiría. Los precios de monopolio son la resultante de una actuación deliberada tendente a restringir el comercio del artículo en cuestión.

4. Es un grave error suponer que hay una tercera categoría de precios que no serían ni precios de monopolio ni precios

de competencia. Si dejamos de lado el problema de los precios discriminatorios, que luego será abordado, un determinado precio es o precio de competencia o precio de monopolio. Suponer lo contrario deriva de aquella idea según la cual la competencia no puede considerarse libre y perfecta más que cuando todo el mundo está en condiciones de ofrecer al mercado el producto en cuestión.

Las existencias son siempre limitadas. Carece de la condición de bien económico aquello que, ante la demanda del público, no resulte escaso; por tal objeto no se paga precio alguno. De ahí que induzca a confusión ampliar el concepto de monopolio hasta abarcar todo el campo de los bienes económicos. La limitación de las existencias es la razón única que confiere precio y valor a las cosas; tal escasez, sin embargo, por sí sola, no basta para generar los precios de monopolio[14].

Suele hablarse de competencia imperfecta o monopolística cuando las mercancías ofrecidas por los diferentes productores y vendedores, aunque del mismo género, son diferentes entre sí. Esto significa que casi todos los bienes de consumo entran en la categoría de bienes monopolizados. Sin embargo, la única cuestión importante en el estudio de la determinación de los precios es si el vendedor se halla capacitado para explotar dicha disparidad y, mediante deliberada restricción de la oferta, incrementar sus ingresos netos. Sólo cuando ello es posible y efectivamente se practica surge el precio de monopolio diferenciable del competitivo. Tal vez el vendedor tenga una clientela tan adicta que prefiera comprar en su tienda antes que en las de la competencia, hasta el punto de no abandonarle aun cuando eleve el precio por encima del de los demás comerciantes. Para dicho

vendedor, el problema estriba en saber si el número de tales clientes llegará a ser lo suficientemente amplio como para compensar la reducción de ventas que la abstención de otros adquirentes habrá de provocar. Sólo en tal caso le resultará ventajoso sustituir el precio competitivo por el de monopolio.

Produce una gran confusión la errónea interpretación de la expresión *control de la oferta*. Todo fabricante de cualquier bien participa en el control de la oferta de cuantas mercancías se ofrecen en venta. Si el interesado hubiera producido una cantidad mayor de *a*, habría incrementado la oferta, provocando una tendencia a la baja del precio correspondiente. Ahora bien, la cuestión estriba en saber por qué el actor no produjo *a* en mayor cantidad. ¿Procuró acaso, de esta suerte, acomodar su actuación del mejor modo a los deseos de los consumidores, dejando restringida la producción de *a* exclusivamente a la cuantía p? O, por el contrario, ¿prefirió violentar los mandatos de los consumidores en provecho propio? No produjo más *a*, en el primer caso, por cuanto el fabricar *a* en cuantía superior a *p* habría supuesto detraer escasos factores de producción de otras inversiones que permitían atender necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores; no produjo *p* + *r*, sino sólo *p*, pues dicho incremento habría reducido o incluso anulado sus ganancias, mientras todavía había otras muchas aplicaciones provechosas en que invertir el capital disponible. En el segundo supuesto, dejó de producir *r* porque le resultaba más ventajoso no emplear una parte de las existencias de cierto factor específico de producción, m, que monopolizaba. Si el interesado no gozara de ese monopolio sobre m, no habría podido derivar ventaja alguna de restringir la producción de *a*. Sus competidores, ampliando la

suya, habrían llenado el vacío, de tal suerte que no hubiera podido aquél exigir precios incrementados.

Al analizar supuestos precios de monopolio resulta ineludible buscar cuál sea ese factor *m* monopolizado. Si no existe, resulta imposible el precio de monopolio. Condición *sine qua non* para la aparición de los precios de monopolio es que haya cierto bien monopolizado. Si no se detrae del mercado cantidad alguna de dicho bien *m*, jamás puede el empresario proceder a la sustitución de los precios competitivos por los de monopolio.

El beneficio empresarial no guarda relación alguna con los monopolios. Si al empresario le resulta posible vender a precios de monopolio, su privilegiada situación deriva de que monopoliza el factor *m*. La específica ganancia monopolística brota de la propiedad de *m*, no de las actividades típicamente empresariales del interesado.

Supongamos que una avería deja a cierta localidad durante varios días sin suministro eléctrico, obligando a los vecinos a alumbrarse con velas. El precio de éstas se incrementa hasta *s*; al precio *s* la totalidad de las existencias se vende. Los comerciantes en velas cosechan mayores beneficios a base de vender la totalidad de su stock al precio *s*. Ahora bien, es posible que dichos comerciantes se confabulen y detraigan del mercado una parte de sus existencias y vendan el resto a un precio $s + t$. Mientras *s* es precio competitivo, $s + t$ es precio de monopolio. Sólo esa diferencia entre lo ganado por los comerciantes al vender al precio $s + f$ y lo que hubieran ingresado vendiendo a *s* constituye el específico beneficio monopolista.

Es indiferente la fórmula que efectivamente apliquen los interesados para restringir las existencias puestas a la venta.

La destrucción física de parte de las mismas es un comportamiento clásico de los monopolistas. A ella, no hace mucho, recurría el gobierno brasileño quemando grandes cantidades de café. Ahora bien, el mismo efecto puede conseguirse dejando de utilizar una parte de las existencias.

Mientras el beneficio no puede aparecer en la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme, los precios de monopolio y las típicas ganancias monopolísticas encajan perfectamente en dicha construcción.

5. Cuando las existencias de un cierto bien *m* son poseídas no por una única persona, empresa, entidad o institución, sino por diversos propietarios que aspiran a vender su mercancía a precio monopolístico, los interesados tienen que llegar entre sí a un acuerdo (generalmente denominado cartel, si bien en América se suele en este caso hablar de *conspiratiori*), acuerdo por el que cada uno de los intervinientes se compromete a no ofrecer más de una cierta cantidad del bien *m* en el mercado. La nota característica de todo cartel es precisamente esa fijación de cuotas a los distintos vendedores. La habilidad del organizador de un cartel consiste en lograr que los participantes se avengan a respetar sus respectivas cuotas. El cartel se desintegra en cuanto los asociados se despreocupan de ello. Se convierte entonces en mera palabrería cuanto digan en el sentido de que desean cobrar precios más altos por su mercancía.

El intervencionismo económico —el proteccionismo, por citar un ejemplo— es el gran generador de precios monopolísticos. Cuando los propietarios de *m*, por unas u otras razones, no se aprovechan de las circunstancias del mercado que les permitirían implantar un precio de monopolio, los gobiernos no suelen dudar en intervenir con

miras a implantar lo que los americanos denominan «restringir el comercio». Los órganos administrativos obligan a los propietarios de *m* —dueños, por lo general, de terrenos, minas o pesquerías— a limitar su producción. Ejemplos sobresalientes de esta actividad estatal nos los brindan, en la esfera nacional, el gobierno americano con su política agrícola y, en la esfera internacional, esos tratados eufemísticamente denominados «acuerdos intergubernamentales de control de mercancías» (*Intergovernmental Commodity Control Agreements*). Se ha inventado con este motivo un nuevo léxico. Tras la equívoca expresión «evitación de excedentes» se oculta una restricción consciente de la producción, con su inevitable consecuencia de dejar desatendida la demanda de una parte de los consumidores. En este mismo sentido, se considera mera «estabilización de precios» el encarecido coste que los compradores, restringida la producción, han de pagar en adelante. Es evidente que la mayor producción de *m* no aparece como un «surplus» a los ojos de quienes habrían de consumirla; también es evidente que éstos habrían preferido un precio inferior a la «estabilización» de precios más altos.

6. El concepto de competencia no exige que haya multitud de entidades que pugnan entre sí. La competencia, en definitiva, se plantea siempre entre dos individuos o dos empresas, por muchos que sean los que, en un principio, entraran en la liza. Desde un punto de vista praxeológico, la competencia entre unos pocos en nada se diferencia de la competencia entre muchos. Jamás nadie ha supuesto que las pugnas electorales resulten menos competitivas en aquellos países donde sólo hay dos partidos políticos que donde éstos son numerosos. Sin embargo, el número de competidores puede tener cierto interés en el caso de los carteles, ya que

puede hacer más o menos difícil llegar al necesario acuerdo limitativo de las ventas.

7. Cuando el vendedor puede incrementar sus beneficios netos restringiendo las ventas y aumentando el precio por unidad vendida, normalmente hay varios precios de monopolio que puede aplicar. Por lo general, uno de esos precios de monopolio proporciona los mayores beneficios netos. Pero también puede suceder que varios de los repetidos precios de monopolio resulten lucrativos para el monopolista. Podemos denominar a este o a estos precios de monopolio que mayor ganancia implican el precio o los precios óptimos de monopolio.

8. El monopolista no sabe de antemano cómo reaccionarán los consumidores ante el alza del precio. Ha de recurrir al sistema de la prueba y el error para averiguar si un bien monopolizado puede ser vendido, con ventaja para el interesado, a algún precio superior al competitivo y, en caso afirmativo, cuál entre los varios precios de monopolio posibles es el precio de monopolio óptimo o uno de los precios óptimos de monopolio. Todo esto, en la práctica, es mucho más difícil de lo que el economista supone cuando, al trazar sus curvas, atribuye al monopolista una visión extraordinaria. Como condición previa, ineludible para que puedan surgir los precios de monopolio, el teórico ha de presuponer siempre la capacidad del monopolista para descubrir tales precios.

9. Caso particular es el del monopolio incompleto. La mayor parte de las existencias disponibles son propiedad de un monopolista; el resto de dichas existencias corresponde a una o a varias personas que no están dispuestas a cooperar con él en la restricción de las ventas y la implantación de los

precios de monopolio. La oposición de esos terceros no impide, sin embargo, la aparición de los precios de monopolio en el caso de que la porción p_1 controlada por el monopolista sea suficientemente grande en comparación a las existencias p_2 controladas por aquéllos. Imaginemos que la totalidad de las existencias (p = $p_1 + p_2$) puede ser vendida al precio unitario c y que unas existencias $p - z$ igualmente pueden ser colocadas al precio de monopolio d. Si $d(p_1 - z)$ es mayor que cp_1, interesa al monopolista restringir sus ventas, independientemente de lo que hagan aquellos terceros poseedores del bien en cuestión. Pueden éstos seguir vendiendo al precio c o también pueden elevarlo hasta d. Lo único que importa es que los terceros no están dispuestos a reducir en nada las cantidades por ellos vendidas. Toda la reducción necesaria en las ventas ha de ser soportada por el poseedor de p_1. Tal circunstancia influirá en los planes de este último, y lo más probable es que aparezca un precio de monopolio distinto del que habría surgido en el caso de un monopolio completo[15].

10. Los duopolios y oligopolios no suponen tipos especiales de precios de monopolio; son tan sólo específicos sistemas que permiten implantar precios de monopolio. En estos supuestos, la totalidad de las existencias está distribuida entre dos o más personas, las cuales desean vender a precios de monopolio restringiendo convenientemente sus respectivas ventas totales. Sin embargo, esta gente, por la razón que fuere, no actúa de consuno. Cada uno procede con total independencia, sin llegar a ningún acuerdo, tácito ni expreso, con sus competidores; pero a todos les consta que sus rivales desean provocar una restricción monopolística de las propias ventas con miras a cobrar mayores precios unitarios y

cosechar así las ganancias monopolísticas. Cada uno de dichos interesados vigila celosamente a los demás, procurando acomodar su actuación a la ajena. Se plantea una serie de acciones y reacciones, un mutuo pretender engañarse, cuyo resultado dependerá de la respectiva sagacidad personal de los contrincantes. Duopolistas y oligopolistas persiguen doble objetivo: de un lado, pretenden hallar el precio de monopolio que resulte más lucrativo para ellos y, de otro, se afanan por echar la carga que la restricción de la venta supone sobre las espaldas de sus competidores. Precisamente porque no acuerdan la proporción en que cada uno deba reducir sus ventas es por lo que no actúan de común acuerdo, como lo harían los miembros de un cartel.

No se debe confundir el duopolio y el oligopolio con el monopolio incompleto, ni con aquella pugna que el interesado desata con miras a implantar su propio monopolio. En el caso del monopolio incompleto, sólo el grupo monopolista está dispuesto a restringir las ventas para implantar el precio de monopolio; los demás vendedores rechazan toda disminución en su respectiva cuota. Duopolistas y oligopolistas, en cambio, desean unánimemente detraer del mercado parte de las existencias. Igualmente, cuando se trata de echar abajo los precios (*price slashing*), el grupo *A* aspira a conquistar una posición de monopolio completo o incompleto forzando a sus competidores integrantes del grupo *B* a abandonar la palestra. Los primeros rebajan los precios haciéndolos ruinosos para sus más débiles contrincantes. Tal vez, el grupo *A* también sufra pérdidas; ahora bien, puesto que dispone de medios para soportar, durante más tiempo, dichos quebrantos, confía en que posteriormente recuperará tales pérdidas gracias a las

mayores ganancias monopolísticas futuras. Todo esto, sin embargo, nada tiene que ver con los precios de monopolio. Se trata simplemente de argucias empleadas para llegar a conquistar determinadas posiciones monopolísticas.

Cabe dudar si duopolios y oligopolios pueden darse en la práctica. Lo normal, en efecto, sería que las partes interesadas pronto llegaran a un acuerdo, al menos tácito, en lo que respecta a su respectiva reducción de la venta.

11. El bien monopolizado cuya parcial exclusión del mercado permite la implantación de los precios de monopolio puede ser un bien del orden inferior o del orden superior, es decir, un factor de producción. También puede consistir en el control de un determinado conocimiento técnico requerido por cierta producción, es decir, en controlar determinada «fórmula». Las fórmulas, por lo general, son bienes libres, ya que su capacidad para producir los efectos deseados es ilimitada. Sin embargo, se convierten en bienes económicos cuando son objeto de monopolio y se puede restringir su utilización. El precio pagado por los servicios que una fórmula cualquiera puede proporcionar es siempre un precio de monopolio. Es indiferente que se restrinja el aprovechamiento de la fórmula al amparo de circunstancias institucionales —patentes, derechos de autor— o por el carácter secreto de la misma que los demás son incapaces de descubrir.

El complementario factor de producción cuya monopolización permite la implantación de los precios de monopolio puede también consistir en la intervención de cierta persona en la producción de determinada mercancía; si los consumidores atribuyen particular importancia a esta intervención, tal mercancía cobra especial valor. El supuesto

puede darse, ya sea por la naturaleza particular del bien o servicio en cuestión, ya sea en virtud de medidas institucionales tales como la legislación atinente a la propiedad industrial. Son múltiples las razones por las cuales los consumidores pueden valorar especialmente la intervención de esa persona o entidad. Tal vez se trate de un amplio margen de confianza conquistado gracias a la anterior ejecutoria del sujeto[16]; puede tratarse de errores o prejuicios sin base; de los dictados de la moda; de creencias mágicas o metafísicas que personas más preparadas tal vez ridiculicen. La composición química y el efecto fisiológico de determinado fármaco registrado posiblemente sea idéntico al de los demás productos similares. Ahora bien, si el adquirente concede particular importancia a la etiqueta en cuestión y está dispuesto a pagar precios superiores por ese producto, el vendedor del mismo puede exigir precios de monopolio, siempre y cuando la configuración de la demanda sea propicia.

El monopolio que permite al monopolista restringir la oferta sin que nadie contrarreste su actuación ampliando la producción también puede consistir en la mayor productividad del factor que aquél utiliza comparativamente a la productividad del de sus competidores. Si la diferencia entre una y otra capacidad productiva es tal que autoriza la aparición del precio de monopolio, estamos ante lo que se puede denominar un monopolio marginal[17].

Analicemos los monopolios marginales fijando la atención en el caso más frecuente en las condiciones actuales. Las tarifas proteccionistas en ciertas condiciones, pueden generar precios de monopolio. Atlantis decreta una tarifa *t* contra la importación de la mercancía *p*, cuyo precio en el mercado

mundial es *s*. Si el consumo de *p* en Atlantis, precio s + *t*, es *a* y la producción nacional de *p* es *b*, siendo *b* menor que *a*, resulta que los costes del expendedor marginal son iguales a *s* + *t*. Los fabricantes de *p* en Atlantis pueden vender la totalidad de su producción al precio de *s* + *t*. La protección arancelaria, en tal caso, es efectiva e impele a ampliar en el mercado interior la fabricación de *p* por encima de *b*, hasta llegar a una producción ligeramente inferior que *a*. Ahora bien, si *b* es mayor que *a*, las cosas cambian. Cuando la producción *b* es tal que, incluso al precio s, el consumo interior no la absorbe en su totalidad, de tal suerte que una parte de la misma ha de ser exportada y vendida en el extranjero, la tarifa de referencia ya no influye en el precio *de p*. Tanto en el mercado interior como en el mundial el precio de *p* no varía. Sin embargo, esa tarifa, al discriminar entre la producción nacional y la extranjera de *p*, concede a los industriales de Atlantis un privilegio que éstos pueden aprovechar para implantar una situación monopolística, siempre y cuando concurran determinadas circunstancias. Si se puede hallar entre *s* y *s* + *t* un precio de monopolio, resulta lucrativo para estos últimos formar un cartel. El cartel vende en el mercado interior a precio de monopolio, colocando el sobrante de la producción en el mercado extranjero al precio de competencia mundial. Comoquiera que aumenta la cantidad de *p* ofertada en el mercado mundial a consecuencia de la restringida venta realizada en Atlantis, el precio de competencia exterior desciende de *s* a s_1. Por tanto, para que pueda implantarse el precio de monopolio en el mercado nacional es preciso que los beneficios a derivar de la venta en el extranjero no se reduzcan hasta el punto de absorber íntegramente las ganancias monopolísticas cosechadas en el

país.

A la larga, el cartel nacional no puede mantener su posición monopolística si para todos es libre el acceso a la producción en cuestión. El factor monopolizado cuya utilización el cartel restringe (por lo que al mercado interior se refiere) mediante los precios de monopolio puede ser igualmente producido por cualquier nuevo inversor que monte la correspondiente industria en el interior de Atlantis. El moderno mundo industrial registra una permanente tendencia al progreso técnico, de tal suerte que la instalación más moderna goza, por lo general, de superior productividad comparada con los establecimientos más antiguos y produce a inferior coste medio. Por tanto, el incentivo para ese nuevo inversor potencial es doble. No sólo puede cosechar las ganancias monopolísticas que disfrutan los asociados en el cartel, sino que además podrá superar a estos últimos gracias a sus menores costes de producción. Circunstancias institucionales vienen ahora en ayuda de los antiguos fabricantes que forman el cartel. La legislación de patentes les concede un monopolio legal que nadie puede enervar. Es cierto que sólo una parte de su proceso productivo podrá ampararse en la patente. Pero el competidor, a quien se prohíbe servirse de esos procedimientos y producir los correspondientes artículos, tal vez se vea tan gravemente perjudicado que haya de renunciar a integrarse en la industria cartelizada. El poseedor de una patente goza de un monopolio legal que, si las demás circunstancias son propicias, puede permitirse la implantación de precios de monopolio. La patente, independientemente de la esfera que efectivamente cubra, puede proporcionar también interesantes servicios subsidiarios por lo que se refiere a la implantación y

mantenimiento de un monopolio marginal, cuando las circunstancias institucionales favorecen la aparición del mismo.

Podemos admitir que determinados carteles mundiales subsistirían aun en ausencia de aquellas interferencias gubernamentales por las que muchos otros bienes han llegado a estar monopolizados. Hay mercancías, por ejemplo los diamantes y el mercurio, cuyas fuentes de aprovisionamiento están ubicadas en determinadas localidades. Los propietarios de los yacimientos fácilmente pueden asociarse para actuar de común acuerdo. Sin embargo, tales carteles cubrirían un mínimo porcentaje de la producción mundial. Su importancia económica sería despreciable. La gran importancia que hoy en día han cobrado los carteles se debe a la política intervencionista adoptada por todas las naciones. El gran problema de los monopolios con el que la humanidad hoy se enfrenta no lo ha producido el funcionamiento del mercado, sino que es fruto de deliberadas actuaciones gubernamentales. Contrariamente a lo que la demagogia proclama, no es un vicio típico del capitalismo. Es, en cambio, la ineludible consecuencia de políticas hostiles al capitalismo que precisamente aspiran a sabotear y enervar su funcionamiento.

El país clásico de los carteles fue siempre Alemania. Durante las últimas décadas del siglo XIX, el Reich alemán se lanzó a un vasto plan de *Sozialpolitik*. Se pretendía elevar los ingresos y el nivel de vida de los asalariados mediante esas diversas medidas que integran la denominada legislación social, el tan alabado «plan Bismarck» de seguros sociales y la fuerza y la coacción sindical dedicada a incrementar los salarios. Los partidarios de tal política desdeñaron las advertencias de los economistas, afirmando que las leyes

económicas son un mito.

Lo que en realidad sucedió fue que la *Sozialpolitik* elevó los costes alemanes de producción. Todo progreso en la llamada legislación social y toda huelga triunfante implicaba una nueva cortapisa a la actuación de los empresarios alemanes. Cada vez les resultaba a éstos más difícil luchar contra la competencia extranjera, la cual no veía incrementados sus costes de producción por los sucesos internos de Alemania. Si ésta hubiera podido renunciar a la exportación, limitándose a producir exclusivamente para el mercado interior, una tarifa proteccionista habría amparado a aquellos industriales contra la creciente dureza de la competencia extranjera. La industria alemana habría podido entonces exigir mayores precios. Las ganancias que el asalariado derivaba de la legislación social y de la acción sindical se habrían esfumado porque habría tenido que pagar precios más altos por sus adquisiciones. Los salarios reales habrían subido sólo si los empresarios hubieran logrado mejorar los procedimientos empleados e incrementar la productividad del trabajo. Pero el peligro de la *Sozialpolitik* se habría disimulado gracias a la tarifa proteccionista.

Pero Alemania, ahora y ya en los tiempos en que Bismarck inauguraba su política social, fue siempre un país predominantemente industrial. Se exportaba una parte muy importante de la producción. Tales exportaciones permitían a los alemanes adquirir los productos alimenticios y las materias primas imposibles de producir en Alemania, nación relativamente superpoblada y de escasos recursos naturales. Este hecho no podían cambiarlo las tarifas proteccionistas. Sólo los carteles podían liberar a Alemania de las catastróficas consecuencias que aquella política «progresista» había de tener. Los carteles impusieron precios de monopolio en el

interior, mientras se vendía más barato en el extranjero. La aparición de los carteles es consecuencia ineludible de toda política social «progresista» aplicada en zonas industriales que necesitan vender al extranjero. Los carteles, naturalmente, no salvaguardan aquellos ilusorios beneficios sociales que los políticos laboristas y los jefes sindicales prometen a los asalariados. No hay medio de elevar los salarios de los trabajadores en su conjunto más allá del nivel que determina la productividad de cada trabajo. Mediante los carteles lo único que se logró fue desvirtuar el alza aparente de los salarios, incrementando los precios del mercado interior. De momento, al menos, pudo evitarse el más funesto efecto de toda política de salarios mínimos, es decir, el desempleo masivo.

Cuando se trata de industrias a las cuales no les basta el mercado nacional, de tal suerte que se ven obligadas a colocar una parte de su producción en el extranjero, la función de la tarifa proteccionista estriba —en esta época de permanente intervencionismo estatal— en permitir la implantación de un monopolio en el mercado doméstico. Cualesquiera que hayan sido los fines perseguidos y los efectos provocados en épocas pasadas por las tarifas, actualmente tan pronto como una nación exportadora pretende elevar los ingresos de asalariados y agricultores por encima del nivel potencial del mercado, no tiene más remedio que recurrir a arbitrismos que generan los precios nacionales de monopolio. El poder del gobernante queda limitado al territorio sujeto a su soberanía. Puede la autoridad elevar los costes internos de producción, pero no puede forzar al comprador extranjero a pagar los incrementados precios que de esta suerte resultan. Si no se quiere paralizar el comercio de exportación, es

inevitable concederle los oportunos subsidios. Dichos subsidios pueden ser abierta y francamente financiados por el erario o bien cargados a los consumidores, obligando a éstos a pagar los precios de monopolio impuestos por el cartel.

Los partidarios del intervencionismo suponen que el «estado» puede beneficiar en el marco del mercado a determinados grupos mediante un mero *fiat*. Esa supuesta potencialidad estatal estriba precisamente en la capacidad del gobernante para generar situaciones monopolísticas. Los beneficios monopolísticos permiten financiar las «conquistas sociales». Cuando dichos beneficios no bastan, las diversas medidas intervencionistas adoptadas paralizan el funcionamiento del mercado; hace su aparición la depresión, el paro masivo, el consumo de capital. Resulta así evidente por qué con tanta fruición buscan los gobernantes contemporáneos el monopolio en todas aquellas esferas que, de una forma u otra, se relacionan con el comercio de exportación.

Cuando la autoridad no logra alcanzar de modo disimulado sus pretensiones monopolísticas, recurre a la acción directa. El gobierno de la Alemania imperial impuso coactivamente los carteles del carbón y de la potasa. El *New Deal* americano, por la oposición con que tropezó en los medios industriales, hubo de abandonar su pretensión de organizar toda la gran industria del país sobre la base de carteles obligatorios. Mejor le fue, sin embargo, en algunos importantes aspectos de la agricultura, logrando imponer medidas restrictivas de la producción a cuyo amparo podían florecer los precios de monopolio. A través de numerosos tratados internacionales concertados entre los más importantes países, se aspira a implantar precios mundiales

de monopolio por lo que se refiere a diversas materias primas y artículos alimenticios[18]. Incluso las Naciones Unidas están formalmente comprometidas a mantener tales políticas.

12. Conviene ver esta política de los gobiernos contemporáneos como un fenómeno uniforme para comprender mejor las razones subyacentes que la impulsan. Desde un punto de vista cataláctico dichos monopolios no son todos iguales. Los carteles contractuales que el empresariado concierta, impelido por la protección arancelaria, son supuestos que pueden encuadrarse entre los monopolios marginales. Por el contrario, cuando el gobierno impone directamente los precios de monopolio, estamos ante el llamado monopolio de licencia. El factor de producción cuya restricción permite la aparición del precio de monopolio es una licencia legalmente exigida a todo aquél que pretenda suministrar a los consumidores[19].

Tales licencias pueden autorizarse de diversos modos:

a) La licencia es concedida a quienquiera que la solicite. Esto equivale a que no sea precisa licencia alguna.

b) La licencia se otorga únicamente a determinadas personas. Queda, desde luego, restringida la competencia. Ahora bien, los precios de monopolio sólo pueden surgir si dichos favorecidos actúan de común acuerdo y la configuración de la demanda resulta propicia.

c) La licencia se concede a una sola persona o entidad. Tal sujeto privilegiado, el poseedor de una patente o un *copyright*, por ejemplo, es un monopolista. Si la configuración de la demanda es la oportuna y el interesado se propone derivar beneficios monopolísticos de su situación, se halla plenamente capacitado para demandar precios de monopolio.

d) El derecho otorgado por la licencia queda

cuantitativamente tasado. Cada uno de los solicitantes puede tan sólo producir o vender una determinada cantidad a fin de que no sean perturbados los planes de la autoridad. En tal supuesto es el gobierno quien implanta el precio de monopolio.

También hay casos en los cuales el gobernante establece un monopolio con fines fiscales. Los beneficios monopolísticos van a parar a las arcas del Tesoro. Numerosos gobiernos europeos tienen monopolizado el comercio del tabaco. También han sido objeto de monopolio, en diversos supuestos, la sal, las cerillas, el telégrafo y el teléfono, las emisiones radiofónicas, etc. El gobierno disfruta actualmente sin excepción del monopolio sobre los servicios postales.

13. El monopolio marginal no tiene por qué ampararse siempre en factores institucionales, tales como las tarifas proteccionistas. También puede fundarse en la diferente fertilidad o productividad de determinados factores de producción.

Ya anteriormente se hacía notar que es un grave error hablar de un monopolio de la tierra y referirse a los precios de monopolio y a las ganancias monopolísticas al tratar de los precios agrícolas y de la renta de la tierra. Siempre que históricamente han aparecido precios de monopolio en los productos del campo, se ha tratado de monopolios de licencia amparados por la legislación estatal. Esto no significa negar que la diferente feracidad de la tierra podría generar también precios de monopolio. Si la diferencia entre la fertilidad de la tierra más pobre de las cultivadas y la más feraz de las todavía no explotadas fuera tal que los propietarios de las primeras pudieran hallar un lucrativo precio de monopolio, cabríales a éstos, dentro de ese margen, restringir la producción,

actuando siempre de consuno, e implantar los precios de monopolio. La realidad, sin embargo, es que las circunstancias materiales de la explotación agrícola no se ajustan a tales supuestos. Precisamente por eso es por lo que los agricultores, deseosos de implantar precios de monopolio, no actúan por su propia cuenta y, en cambio, exigen el intervencionismo estatal.

En el terreno de la minería las circunstancias son más propicias para la implantación de precios monopolísticos basados en un monopolio marginal.

14. Se ha proclamado una y otra vez que la reducción de costes generada por la producción en gran escala desata una tendencia a la implantación de precios de monopolio en la industria manufacturera. Tal monopolio, con arreglo a nuestra terminología, sería un monopolio marginal.

Antes de entrar en el análisis de este tópico conviene destacar la importancia que un aumento o disminución de los costes unitarios medios de producción tiene en los cálculos del monopolista que pretende implantar un precio de monopolio lucrativo. Supongamos que el propietario de determinado factor complementario de producción, una patente por ejemplo, se dedica a producir la mercancía *p*. Si el coste medio de producción de una unidad de *p*, independientemente de la existencia de la patente, disminuye al aumentar la producción, el monopolista tiene que ponderar esta circunstancia, contrastándola con aquellas ganancias que espera cosechar mediante la restricción de la producción. En cambio, si el coste de producción unitario se reduce al restringir la producción total, el incentivo a la actuación monopolista se ve reforzado. De ahí que la reducción del coste medio que la producción en gran escala lleva

normalmente aparejada en modo alguno favorezca la aparición de los precios de monopolio, sino todo lo contrario.

Lo que realmente quieren decir quienes achacan la proliferación de los precios de monopolio a las economías derivadas de la producción en gran escala es que la mayor eficiencia de la producción masiva dificulta o incluso imposibilita la competencia de la industria pequeña. La gran planta fabril, aseguran, puede impunemente implantar precios de monopolio, porque sus modestos contrincantes no pueden luchar contra ella. Evidentemente, en muchas ramas industriales sería un disparate pretender producir a los encarecidos costes propios de la industria poco desarrollada. Una moderna fábrica de tejidos no tiene por qué temer la competencia de imperfectos y anticuados talleres; sus rivales son siempre establecimientos similarmente equipados. Ahora bien, ello en modo alguno faculta a aquélla para vender a precio de monopolio. La competencia igualmente se plantea entre las grandes industrias. Si la mercancía producida se vende a precios de monopolio, la razón hay que buscarla en la existencia de patentes, en la monopolizada propiedad de minas u otras fuentes de primeras materias, o en la aparición de carteles basados en tarifas proteccionistas.

No se debe nunca confundir el monopolio con los precios de monopolio. El primero carece de importancia cataláctica si no da lugar a los segundos. Los precios de monopolio son relevantes única y exclusivamente porque enervan la supremacía de los consumidores, viniendo el interés privado del monopolista a suplantar el interés del público. Estos precios de monopolio son el único caso, dentro de la economía de mercado, en que la diferencia entre producción para el lucro (*production for profit*) y producción para el

consumo (*production for use*) cobra cierto sentido, siempre que no se olvide que las ganancias monopolísticas nada tienen en común con los beneficios empresariales propiamente dichos. Esas ganancias no pueden encuadrarse en lo que catalácticamente se entiende como beneficio del empresario; son simplemente un aumento del precio cobrado por los servicios que determinados factores de producción —de orden material o meramente institucionales— pueden reportar. Cuando empresarios y capitalistas, en ausencia de circunstancias monopolísticas, se abstienen de ampliar cierta producción porque las perspectivas de otros negocios resultan más atractivas, en modo alguno contrarían la voluntad de los consumidores. Se atienen precisamente a lo que les ordena la demanda reflejada por el mercado.

Prejuicios de índole política han provocado confusión en el análisis del problema de los monopolios, impidiendo que se prestara la debida atención a los aspectos más importantes de la cuestión. Al enfrentarse con los precios de monopolio, cualesquiera que sean, es preciso averiguar, ante todo, qué circunstancias impiden a la gente competir con el monopolista. Por tal cauce, es fácil advertir el enorme influjo que, en la aparición de los precios de monopolio, han tenido los factores institucionales. Carece de sentido divagar sobre supuestas conspiraciones urdidas entre las empresas americanas y los carteles alemanes. Cuando el americano quería producir determinado artículo protegido por una patente alemana, la propia ley americana le obligaba a llegar a un acuerdo con la correspondiente empresa germánica.

15. Caso especial es el llamado monopolio ruinoso (*failure monopoly*).

Determinados capitalistas invirtieron en el pasado sus

fondos en cierta planta industrial proyectada para la fabricación de la mercancía *p*. Más tarde resultó que tal inversión era ruinosa. Cabía exigir por *p* sólo precios tan bajos que ningún beneficio producía el inconvertible equipo dedicado a tal explotación. Dicha inversión era pura pérdida. Sin embargo, esos bajos precios permitían obtener un razonable rendimiento del capital no fijo (capital circulante) dedicado a la producción de *p*. Si esa pérdida en el capital fijo invertido se reflejara debidamente en la reducción de capital, ese reducido capital empleado en el negocio sería rentable, hasta el punto de que sería un nuevo error abandonar por completo la producción. El establecimiento industrial en cuestión, con su reducido capital, podía trabajar a plena capacidad, produciendo la cantidad *q* de la mercancía *p* para venderlo al precio unitario *s*.

Ahora bien, puede darse el caso de que la empresa pueda obtener beneficios monopolísticos a base de restringir la producción a la cantidad *q/2* y exigir entonces por cada unidad de *p* un precio *3s*. Así las cosas, el capital ya invertido en el activo inconvertible no aparece como una pérdida total. Produce un modesto rédito, el beneficio monopolístico.

La empresa vende a precios monopolísticos y deriva ganancias monopolísticas; ahora bien, el conjunto del capital desembolsado produce muy poco en comparación a lo que sus propietarios habrían ganado si lo hubieran invertido en otras ramas industriales. La empresa detrae al mercado los servicios que la no empleada capacidad productiva de su activo inmovilizado podría proporcionar; pero le resulta más lucrativo restringir la producción. Quedan así desatendidos los deseos del público. La gente estaría mejor servida si los capitalistas no hubieran incurrido en el error de inmovilizar

una parte del capital existente en la producción de *p*. Naturalmente, *p* no se produciría. Pero, en cambio, los consumidores disfrutarían de aquellas otras mercancías de las cuales ahora han de prescindir en razón a que el capital necesario ha sido dilapidado en el montaje de la planta industrial productora de *p*. Cometido ya tal irreparable error, los consumidores, sin embargo, preferirían disponer de mayores cantidades de *p*, pagando por las mismas el potencial precio competitivo de mercado, es decir, el precio unitario *s*. La empresa que restringe la cantidad de capital no fijo empleado en la producción de *p* no se ajusta ciertamente a los deseos del público. Dicha suma, desde luego, no deja de ser invertida en algo. Se dedica a otras producciones, que podemos denominar *m*. Sin embargo, dadas las circunstancias concurrentes, los consumidores preferirían un incremento de la cantidad disponible de *p* antes que una ampliación de la producción de *m*. Buena prueba de ello es que, si no hubiera una restricción monopolística de la producción de *p*, como acontece en el caso supuesto, resultaría más rentable ampliar la producción en la cantidad *q* vendiéndola al precio *s* que fabricar aquella supletoria mercancía *m*.

Conviene distinguir aquí dos aspectos. Primero, los precios de monopolio pagados por los adquirentes son inferiores al coste total de la producción de *p*, si se tiene en cuenta la totalidad de la inversión realizada. Segundo, los precios de monopolio de la empresa son tan exiguos que no permiten considerar a ésta como una buena inversión. Sigue siendo negocio ruinoso. Precisamente por eso la empresa puede mantener su posición monopolística. Nadie quiere operar en dicho terreno, ya que la producción de *p* provoca pérdidas.

El monopolio ruinoso no es una mera construcción teórica. Hoy en día se da, por ejemplo, en algunas explotaciones ferroviarias. Conviene, sin embargo, guardarse contra el error de suponer que siempre que nos tropezamos con alguna capacidad productiva inaprovechada estamos ante un monopolio ruinoso. Aun en ausencia de toda organización monopolística, puede ser más lucrativo dedicar el capital circulante a otros cometidos antes que a la ampliación de la producción hasta el límite permitido por el equipo instalado inconvertible; en tal caso, dicha restricción se ajusta precisamente a la situación del mercado competitivo y a los deseos del público.

16. Los monopolios locales, por regla general, tienen un origen institucional. Sin embargo, también puede el mercado libre generar monopolios locales. A veces, el monopolio institucional se ingenia para luchar contra otro monopolio ya existente o cuya aparición es fácilmente previsible, sin interferencia estatal alguna en la marcha del mercado.

La clasificación cataláctica de los monopolios locales debe distinguir tres categorías entre los mismos: el monopolio marginal local, el monopolio de espacio limitado (*limited space monopoly*) y el monopolio de licencia.

El *monopolio marginal local* se caracteriza por el hecho de que la barrera que impide a terceros competir en el mercado local y romper el monopolio de los vendedores locales es la relativa incidencia de los costes de transporte. No se necesita ninguna tarifa para conceder una protección parcial a una empresa que tenga cerca todas las fuentes de materias primas necesarias para la producción, por ejemplo, ladrillos, contra un competidor cuyas instalaciones se hallen alejadas del centro en cuestión. El coste del transporte proporciona al

primero un margen dentro del cual, si la configuración de la demanda resulta apropiada, puede hallar un lucrativo precio de monopolio.

Hasta aquí, el monopolio marginal local, desde un punto de vista cataláctico, no se diferencia de los demás monopolios marginales. Sin embargo, lo que le convierte en un caso particular merecedor de un estudio separado es su capacidad para afectar a la renta de la tierra, de un lado, y a la expansión urbanística, de otro.

Supongamos que una determinada zona *A*, que ofrece condiciones favorables para la ampliación urbana, se halla sometida a precios de monopolio en los materiales de construcción. Por tanto, los costes de la construcción son más elevados de lo que serían en ausencia de dicho monopolio. No hay razón alguna para que quienes ponderan los pros y los contras de establecerse en dicha localidad, ya sea para vivir o para comerciar, se avengan a pagar mayores precios al adquirir o arrendar sus viviendas o locales comerciales. Estos precios están determinados, por un lado, por los precios vigentes en otras zonas y, por otro, por las ventajas que establecerse en *A* supone en comparación con otras ubicaciones. El mayor coste de la construcción no afecta a los precios; su incidencia recae sobre la renta de los terrenos. Son los propietarios de solares los que soportan las consecuencias de los beneficios monopolísticos de los vendedores de materiales de construcción. Tales beneficios absorben los que en otro caso percibirían los propietarios de terrenos. Aun en el —no muy probable— caso de que la demanda de viviendas y locales sea tal que permita a los propietarios de terrenos exigir precios de monopolio al vender o al arrendar, los precios de monopolio de los materiales de construcción

perjudican exclusivamente a los propietarios de terrenos, nunca a los compradores o arrendatarios de inmuebles.

El que las ganancias monopolísticas las soporte exclusivamente el precio de los terrenos urbanísticos no significa que aquéllas no perjudiquen al crecimiento de la localidad. Retrasan su expansión al demorar el aprovechamiento de los terrenos. Se demora el momento en que al propietario de una parcela urbanizable le resulte más lucrativo detraerla de la explotación agrícola o de algún otro empleo de carácter no urbanístico y aprovecharla para la construcción.

Ahora bien, frenar el crecimiento de una localidad es siempre un arma de dos filos. Son dudosas las ganancias del monopolista. En efecto, no puede éste nunca saber si las circunstancias futuras inducirán o no a la gente a instalarse en la zona A mencionada, zona que constituye el único mercado de sus productos. Uno de los atractivos que tiene la ciudad para quienes en ella piensan instalarse es el tamaño de la misma y el número de sus moradores. La industria y el comercio tienden siempre hacia los centros populosos. Si el actuar del monopolista retrasa el crecimiento de la localidad, puede inducir a la gente a instalarse en otros lugares. Tal vez esté perdiendo una óptima oportunidad que jamás vuelva a presentársele. Es muy posible que esté sacrificando beneficios futuros, incomparablemente superiores, por unas reducidas ganancias a corto plazo.

Es, pues, dudoso que efectivamente se beneficie a la larga el propietario de un monopolio marginal local al pretender vender a precios monopolísticos. Lo más lucrativo para él, por lo general, es discriminar entre compradores mediante el precio. En efecto, puede vender a precios más elevados

cuando se trata de obras en las zonas más céntricas y a precios inferiores para proyectos ubicados en el extrarradio. El ámbito del monopolio marginal local es mucho más modesto de lo que generalmente se supone.

El *monopolio de espacio limitado* surge cuando las circunstancias físicas reducen de tal manera el campo de actuación que en él sólo pueden operar una o muy pocas empresas. El monopolio aparece cuando existe una sola entidad o cuando las escasas firmas que efectivamente operan actúan de común acuerdo.

Es posible que dos compañías de tranvías en competencia atiendan el servicio de unas mismas calles. No era raro antes que dos o más compañías se dedicaran a suministrar el gas, la electricidad o el servicio telefónico de determinada comunidad. Sin embargo, aun en tales casos excepcionales, la competencia nunca es muy efectiva. La limitación espacial genera, de uno u otro modo, el monopolio.

En la práctica, el monopolio de espacio limitado está estrechamente relacionado con el *monopolio de licencia*. En el ámbito de los servicios públicos resulta prácticamente imposible operar sin previa autorización de las autoridades municipales que controlan el uso de las calles y el subsuelo. Aun en el caso de que legalmente no se precise tal permiso, los interesados tienen que llegar a los oportunos acuerdos con el Ayuntamiento. El que tales convenios, desde un punto de vista legal, merezcan o no el calificativo de licencia carece de importancia a estos efectos.

Es cierto que el monopolio no tiene por qué generar siempre precios de monopolio. Depende de las circunstancias de cada caso el que una empresa de servicio público pueda o no aplicar precios monopolísticos. Podrá hacerlo en

determinados casos. También puede ir contra sus propios intereses adoptar semejante política monopolística, pues tal vez ganaría más aplicando precios más bajos. Finalmente, es posible que el propio monopolista no advierta con precisión lo que realmente le conviene.

Así pues, el monopolio de espacio limitado puede dar lugar a menudo a precios monopolísticos. En tal caso, nos enfrentamos con una situación en la que el mercado no cumple sus típicas funciones democráticas[20].

La empresa privada es hoy muy impopular. La propiedad particular de los medios de producción se condena especialmente en el ámbito en que puede aparecer el monopolio de espacio limitado, aun cuando tal vez la compañía no exija precios de monopolio, sus beneficios sean escasos o incluso soporte pérdidas. Las empresas privadas de «servicios públicos» son siempre entes detestables para los políticos intervencionistas y socializantes. Los electores aprueban todo lo que las autoridades puedan hacer en perjuicio de esas compañías. Suele afirmarse que es forzoso nacionalizarlas o municipalizarlas. No se debe permitir que el particular se lucre con beneficios monopolísticos. En todo caso, éstos deben ser canalizados hacia el erario público.

El resultado de la política nacionalizadora y municipalizadora de las últimas décadas ha dado lugar a pérdidas cuantiosas, servicios deficientes y corrupción administrativa. Cegada por sus prejuicios anticapitalistas, la gente condona tal deficiencia y corrupción y durante mucho tiempo se ha despreocupado del fracaso financiero. Pero este fracaso es uno de los factores que más han contribuido a la actual crisis del intervencionismo[21].

Se suele caracterizar la política sindical como un esquema

monopolístico que pretende suplantar los salarios competitivos por otros de tipo monopolístico. Ahora bien, los sindicatos normalmente no pretenden implantar salarios monopolísticos. El sindicato sólo aspira a restringir la competencia en su propia rama laboral, con miras a elevar los salarios de sus miembros. Pero la restricción de la competencia no debe confundirse con los precios de monopolio. Lo característico de estos últimos es que, vendiendo sólo una parte p de las existencias totales P, se obtienen unos beneficios superiores a los que proporcionaría la venta P. El monopolista deriva beneficios monopolísticos a base de detraer del mercado la diferencia $P - p$. No es la importancia de tal beneficio lo que obliga a calificar dicho planteamiento de monopolístico, sino la deliberada actuación del monopolista que genera esa ganancia. El monopolista desearía aprovechar la totalidad de las existencias disponibles. Tiene interés en colocar cada unidad de su stock. Se perjudica al no venderlo todo. Pero prefiere desaprovechar una porción del stock, pues, dadas las circunstancias de la demanda, le resulta más lucrativo proceder así. Tal peculiar disposición del mercado es lo que le impele a actuar de tal suerte. El monopolio, es decir, una de las dos condiciones indispensables para que aparezca el precio de monopolio, puede ser fruto —y generalmente lo es— de una interferencia institucional en el mercado. Pero este hecho, por sí solo, no es bastante para generar los precios de monopolio. Sólo cuando se cumple una segunda condición cobra importancia la actuación monopolística.

Distinto es el planteamiento si sólo se trata de restringir la oferta. En tal supuesto, quienes provocan la restricción se desentienden de lo que pueda acontecer con la porción de las

existencias que queda excluida del mercado. No les importa la suerte que corran quienes no logren colocar todas sus mercancías. Sólo se interesan por las que efectivamente aparecen en el mercado. La acción monopolística resulta lucrativa para el monopolista sólo cuando los ingresos netos obtenidos al precio de monopolio son superiores a los ingresos totales netos que el precio competitivo produciría. La actuación restrictiva, en cambio, resulta siempre ventajosa para aquellos privilegiados que logran colocar su mercancía y perniciosa para quienes quedan excluidos del mercado. Sube invariablemente el precio unitario y, por tanto, las ganancias líquidas totales del grupo favorecido. Las pérdidas que padecen los que quedan excluidos del mercado no cuentan.

Tal vez los beneficios que esos privilegiados derivan de la restricción de la competencia sean muy superiores a los que cualquier precio monopolístico les reportaría. Pero esto es ya otra cuestión. No por ello se empañan las diferencias catalácticas existentes entre una y otra actuación.

Los sindicatos tienden a alcanzar una posición monopolística en el mercado de trabajo. Pero cuando la han logrado, su política es restrictiva y no propugnan precios de monopolio. Se preocupan de restringir la oferta laboral en su campo y se desentienden de la suerte de los excluidos. Los sindicatos han logrado implantar, en toda una zona relativamente poco poblada, barreras a la inmigración, provocando así la relativa subida de los salarios. Los trabajadores extranjeros se ven obligados a permanecer en sus respectivos países donde la productividad marginal del trabajo y, por tanto, el salario es menor. De este modo queda enervada la tendencia a la igualación de los salarios que prevalece cuando el trabajo disfruta de plena movilidad

internacional. Tampoco toleran en el mercado interior la competencia de obreros no agremiados, y sólo limitadamente autorizan el ingreso en su organización. Quienes no pueden acceder a la misma se ven obligados a buscar trabajos menos remunerados o a permanecer en el paro. La suerte de estos desgraciados no preocupa a los capitostes sindicales.

Aun en el supuesto de que el sindicato abone a sus miembros en situación de desempleo, gracias a las contribuciones de los compañeros que logran seguir trabajando, sumas iguales a los salarios de estos últimos, esta actuación no es una política destinada a la instauración de precios monopolísticos, pues esos miembros del sindicato en situación de desempleo no son las únicas personas perjudicadas por la acción sindical que impone salarios superiores a los de mercado. Aparte están los trabajadores no sindicados, de los que ningún sindicato se preocupa.

El tratamiento matemático de la teoría de los precios de monopolio

Los economistas matemáticos han dedicado especial atención a la teoría de los precios de monopolio. Parecería como si los mismos constituyeran un capítulo de la cataláctica más apropiado que los restantes temas económicos para ser abordado mediante el análisis matemático. Sin embargo, la utilidad de las matemáticas en esta materia es también mínima.

La economía matemática, al enfrentarse con los precios competitivos, sólo puede ofrecernos meras descripciones algebraicas reflejando diversos estados de equilibrio y diferentes aspectos de la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme. Nada nos dice sobre las acciones capaces de implantar finalmente los estados de equilibrio y el sistema de giro uniforme en caso de que no se produzca

ningún cambio ulterior.

En cambio, al abordar la teoría de los precios de monopolio, la matemática se acerca algo más a la realidad de la acción. Nos muestra cómo podría el monopolista hallar el precio óptimo de monopolio, siempre y cuando dispusiera de toda la información requerida. Pero lo cierto es que el monopolista ignora la curva de la demanda. Conoce sólo determinados puntos en los cuales en el pasado se cruzaron las curvas de la demanda y de la oferta. De ahí que no pueda utilizar las fórmulas matemáticas para averiguar si puede exigir precios monopolísticos por su mercancía y, en caso afirmativo, cuál es el óptimo entre los diversos posibles. Las representaciones gráficas y matemáticas son tan inútiles en esta materia como en cualquier otro campo de la acción. Sin embargo, no puede negarse que, en este terreno, sirven al menos para esquematizar las deliberaciones del monopolista, pues no se limitan, como sucede cuando se enfrenta con los precios competitivos, a describir una mera construcción auxiliar del análisis teórico carente de efectiva existencia en el mundo real.

Los modernos economistas matemáticos han provocado honda confusión en el estudio de los precios de monopolio. Presentan al monopolista no como mero vendedor de un artículo monopolizado, sino como empresario y productor. Ahora bien, es preciso distinguir claramente la ganancia monopolística del beneficio empresarial. Aquélla sólo puede obtenerla quien vende determinada mercancía o servicio. El empresario la obtiene en cuanto puede aparecer como vendedor del artículo monopolizado, pero nunca en su calidad empresarial. Las ventajas o inconvenientes derivados del alza o la reducción del coste unitario de producción a causa de la ampliación de la producción total vienen a incrementar o a disminuir las ganancias netas del monopolista y, por tanto, influyen en su conducta. Ahora bien, el análisis cataláctico de los precios de monopolio nunca debe olvidar que los típicos beneficios monopolísticos, dejando aparte la propicia configuración de la demanda, brotan exclusivamente de la monopolización de una determinada mercancía o derecho. Sólo esta circunstancia permite al monopolista restringir la producción sin temor a que otros puedan desarticular sus proyectos ampliando la oferta. Es vano todo intento de definir las condiciones requeridas para la aparición de los precios de monopolio ponderando la configuración de los costes de producción.

No es cierto que en un mercado con precios competitivos todo productor podría también vender al precio de mercado más de lo que efectivamente vende. Esta afirmación sólo es correcta cuando concurren dos circunstancias especiales: que el fabricante *A* no sea el productor marginal, y que la expansión de la producción no exija incurrir en costes adicionales que luego no puedan ser recuperados al vender la mayor producción. Así las cosas, resulta que, al ampliar *A* su producción, el fabricante marginal debe abandonar la suya; la cantidad ofrecida al mercado no varía.

La nota característica del precio competitivo frente al precio de monopolio es que

aquél es fruto de un estado de cosas bajo el cual los propietarios de bienes y servicios de cualquier orden se ven compelidos a atender del mejor modo posible los deseos de los consumidores. En el mercado competitivo no hay nada que pueda considerarse como una política de precios ingeniada por los vendedores. Éstos no tienen más remedio que vender la mayor cantidad de su mercancía al mejor precio que les sea ofrecido. El monopolista, en cambio, incrementa sus ganancias cuando detrae del mercado una parte de las existencias de que dispone y así cosecha sus beneficios monopolísticos.

7. El buen nombre mercantil

Conviene reiterar que el mercado está poblado de hombres que no son omniscientes y sólo tienen un conocimiento más o menos imperfecto de las condiciones prevalentes.

El comprador debe confiar en la honorabilidad del vendedor. Incluso cuando se trata de adquirir bienes de producción, el primero, pese a que por lo general es persona perita en la materia, debe fiarse, en mayor o menor grado, de la honestidad del segundo. Tratándose de bienes de consumo, dicha relación de dependencia aún se intensifica más. En este terreno, el vendedor, por lo general, supera notablemente al comprador en el conocimiento técnico y en la perspicacia comercial. La misión del comerciante no estriba sólo en vender al cliente lo que éste le pida. Frecuentemente tiene que aconsejar cuál es la mercancía que mejor se adapta a los deseos del comprador. El tendero no es sólo un vendedor; es además un amistoso consejero. Cuando la gente acude preferentemente a determinados comercios no lo hace porque sí. Todos, en lo posible, tendemos a acudir a aquellas tiendas y

solicitar aquellas marcas de las cuales o tenemos buena experiencia personal o nos han sido recomendadas por personas de nuestra confianza.

El buen nombre (*good will*) es ese margen de confianza que el comerciante conquista gracias a su pasada ejecutoria. Se basa en que el cliente supone que el ofertante seguirá haciendo honor a dicha fama. El buen nombre es un fenómeno que no sólo se da en materia mercantil. Se aprecia igualmente en todo género de vínculos sociales. En efecto, guía la conducta de la gente al elegir esposa, los amigos o, incluso, los candidatos electorales. Ahora bien, la cataláctica debe ocuparse exclusivamente del buen nombre mercantil.

No interesa el que ese buen nombre comercial se base en verdaderos méritos y efectiva ejecutoria o, por el contrario, sea sólo fruto de ideas imaginarias y erróneas. En el terreno de la acción humana, lo que importa no es la verdad *per se* tal como la vería un ser omnisciente, sino las opiniones siempre falibles de la gente. Los consumidores a veces pagan por una determinada marca precios más elevados que por otros artículos análogos, aunque las propiedades, tanto físicas como químicas de aquélla, pueden ser idénticas a las de éstos. El especialista podrá tachar de estúpida tal conducta. Pero nadie puede adquirir suficiente pericia en todos los campos en que tiene que elegir. No se puede suplir enteramente la confianza en los hombres por el conocimiento de la verdadera situación de las cosas. El cliente común no siempre elige el artículo o servicio, sino al proveedor del que se fía. El comprador prima los servicios de aquéllos a quienes considera fiables.

El buen nombre comercial ni dificulta ni restringe la competencia en el mercado. Cualquiera puede labrarse un buen nombre que, no olvidemos, también puede perder de la

noche a la mañana. Son muchos los reformadores que, impelidos por su parcialidad en favor del gobierno paternalista, postulan la sustitución de las diversas marcas de fábrica por una certificación oficial de los productos. Si los gobernantes y burócratas gozaran de omnisciencia e imparcialidad perfecta, podríamos dar la razón a tales críticos. Ahora bien, comoquiera que los funcionarios no son en modo alguno inmunes a las flaquezas humanas, la realización de tales planes equivaldría simplemente a reemplazar los posibles errores del particular por los del empleado público. No se hace a la gente más feliz impidiéndole optar y distinguir entre un paquete de cigarrillos o un producto enlatado que más le gusta y aquellos otros que le agradan menos.

Conquistar un buen nombre comercial no sólo exige honestidad y dedicación sino también gastos monetarios. Se precisa un cierto tiempo para lograr una clientela adicta. Mientras tanto, el interesado tiene que soportar a menudo pérdidas que confía compensar con futuras ganancias.

Desde el punto de vista del vendedor, el buen nombre viene a ser, como si dijéramos, un factor más de producción. Es así como se aprecia en el mercado. No tiene importancia el que, por lo general, su equivalencia monetaria no aparezca en los apuntes contables ni en los balances mercantiles. En caso de venta, el buen nombre del negocio se valora y cotiza, siempre y cuando sea posible trasladarlo al adquirente.

Por tanto, compete a la cataláctica investigar la naturaleza de eso que se llama buen nombre comercial. A este respecto, conviene distingamos tres supuestos.

Primero: El buen nombre comercial faculta al vendedor para exigir precios de monopolio o discriminar entre los diversos compradores. El supuesto es idéntico al que en

general plantean los precios monopolísticos y discriminatorios.

Segundo: El buen nombre permite sólo exigir los mismos precios solicitados por la competencia. Si careciera de ese buen nombre, o no podría vender o habría de reducir el precio. El buen nombre le resulta, pues, tan imprescindible como disponer de locales comerciales, almacenes o dependientes. Los costes necesarios para mantener su buen nombre son idénticos a los demás gastos mercantiles que ha de soportar. Esos desembolsos, como los restantes, debe compensarlos después con unos ingresos superiores al monto total de los costes.

Tercero: El vendedor disfruta de tal crédito entre un limitado círculo de fieles clientes que puede venderles a precios superiores a los de sus menos acreditados competidores. Estos precios no son precios de monopolio. No surgen de la expresa voluntad de restringir las ventas para aumentar los beneficios netos. Es posible que el comerciante no pueda en modo alguno vender mayores cantidades de la mercancía en cuestión, como sucede, por ejemplo, con el médico afamado cuyos numerosos pacientes le ocupan por completo la jornada, pese a que exige honorarios notablemente superiores a los de sus colegas menos famosos. Es más, tal vez esa pretendida ampliación de las ventas exija mayores inversiones de capital, pudiendo el vendedor o bien carecer del mismo o bien considerar que existen otras inversiones más rentables. Es la propia disposición del mercado —y no una acción deliberada del vendedor— la que en tales casos impide incrementar la producción y la cuantía de las mercancías o servicios ofertados.

Comoquiera que una errónea interpretación de estos

hechos ha dado lugar a la aparición de toda una verdadera mitología en torno a la denominada «competencia imperfecta» o «competencia monopolística», conviene analizar con mayor detenimiento las consideraciones que el empresario pondera al examinar los pros y los contras de incrementar su producción.

Ampliar una determinada instalación o aprovechar al cien por cien su capacidad productiva exige la inversión de nuevo capital que sólo es oportuna si no existe ninguna otra inversión más lucrativa[22]. Nada importa, a estos efectos, que el empresario tenga una posición económica desahogada para realizar esa inversión con sus propios medios o que, por el contrario, haya de tomar a crédito los fondos necesarios. Porque aquella parte del capital propio que el empresario deja de invertir en su negocio jamás queda «ociosa». Siempre podrá invertirse en algún otro punto del sistema económico. Si tales fondos han de emplearse ahora en la ampliación del negocio en cuestión, forzosamente habrán de ser detraídos de su actual empleo[23]. El empresario sólo variará el destino de esas cantidades si considera que el cambio incrementará sus ingresos netos. Por lo demás, pueden surgir ciertas dudas sobre la conveniencia de ampliar un negocio próspero, aun cuando la situación del mercado ofrezca buenas oportunidades. Tal vez desconfíe de su capacidad personal para regentar con buen éxito una empresa mayor; posiblemente le amedrente el que, como tantas veces ha sucedido, un buen negocio se transforme en ruinoso al ser ampliado.

El comerciante que, gracias al excelente buen nombre de que disfruta, logra vender a precios superiores a los que perciben sus menos afamados competidores podría renunciar

a dicha ventaja y reducir sus precios al nivel de los de sus competidores. Como cualquier otro vendedor de mercancías o trabajo, podría renunciar a aprovecharse hasta el máximo de las circunstancias del mercado y vender a un precio al que la demanda superara a la oferta. En tal caso, algunos saldrían beneficiados al poder adquirir la mercancía a ese menor precio. Pero habría otros, también dispuestos a pagar ese precio, que quedarían con las manos vacías al ser insuficientes las existencias.

Toda restricción en la producción y oferta de cualquier artículo es siempre consecuencia de las decisiones adoptadas por los empresarios deseosos de obtener el máximo lucro posible y evitar las pérdidas. La nota característica de los precios de monopolio no es que los empresarios dejen de producir una mayor cantidad de la mercancía en cuestión e impidan así la caída del precio. Tampoco es que haya factores complementarios de producción que queden desaprovechados y evite igualmente la rebaja del precio. La única cuestión relevante es si la restricción de la producción es o no impuesta por el —monopolístico— propietario de determinados bienes y servicios, el cual detrae del mercado una parte de los mismos con miras a obtener un mayor precio por el resto. Lo típico del precio de monopolio es que el monopolista violenta los deseos de los consumidores. Un precio competitivo para el cobre significa que el precio final de dicho metal tiende a un nivel al cual sus yacimientos son explotados en la medida que permiten los precios de los complementarios factores de producción no específicos; la mina marginal no produce renta minera. Los consumidores tienen el cobre que ellos mismos determinan, dado el precio que asignan a dicho metal y a las restantes mercancías. Un

precio monopolístico del cobre, en cambio, implica que los yacimientos no se explotan en la misma proporción, sino en un grado inferior, precisamente porque esa conducta resulta más lucrativa para los propietarios de las minas; ese capital y trabajo que, si la supremacía de los consumidores no se viera violentada, sería empleado en una mayor producción de cobre pasa a ser dedicado a la producción de otros artículos cuya demanda es menor. Los intereses personales de los propietarios de las minas de cobre prevalecen sobre los de los consumidores. Los existentes yacimientos cúpricos no son explotados conforme a los planes y deseos del público.

El beneficio empresarial es, desde luego, también fruto de una discrepancia entre los deseos de los consumidores y la acción empresarial. Si en el pasado los empresarios hubieran previsto con mayor justeza la disposición que hoy presenta el mercado, no se habrían producido ni beneficios ni pérdidas. La mutua competencia entre ellos habría ya adaptado —descontada la preferencia temporal— los precios de los factores complementarios de producción a los actuales precios de los productos. Pero este hecho en modo alguno puede empañar la fundamental diferencia existente entre los beneficios empresariales y las ganancias monopolísticas. El empresario se beneficia porque ha sabido atender mejor que otros los deseos de los consumidores. El monopolista, en cambio, obtiene su ganancia al impedir una más plena satisfacción del consumidor.

8. El monopolio de demanda

Los precios de monopolio sólo pueden aparecer cuando se monopoliza la oferta. El monopolio de demanda no provoca situaciones diferentes a las que surgirían si tal demanda no estuviera monopolizada. El comprador monopolístico —ya sea un individuo o un grupo de personas que actúan de común acuerdo— no puede lucrarse con específicos beneficios similares a las ganancias que puede obtener el vendedor monopolístico. Si restringe la demanda, comprará a precios más bajos. Pero la cantidad total que adquirirá será menor.

Del mismo modo que las autoridades gubernamentales restringen la competencia para beneficiar a vendedores privilegiados, pueden también restringirla en favor de privilegiados compradores. Los gobernantes, una y otra vez, han prohibido la exportación de determinadas mercancías. Impidiendo que los extranjeros adquirieran determinados productos pretendían rebajar los precios interiores. Pero estos precios en modo alguno son la contrafigura de los precios de monopolio.

Lo que comúnmente se entiende como monopolio de demanda se refiere a ciertos fenómenos de la determinación de los precios de específicos factores de producción complementarios.

La producción de una unidad de la mercancía *m* exige, aparte de diversos factores de carácter no específico, el empleo de sendas unidades de los dos factores *a* y *b* absolutamente específicos. Ni *a* ni *b* pueden ser sustituidos por ningún otro factor; es más: si no es combinados, ambos carecen de toda aplicación. Las existencias de *a* son de cuantía

incomparablemente superior a las de *b*. Los propietarios de *a*, por tanto, no pueden exigir precio alguno por su mercancía. La demanda de *a* es siempre inferior a la oferta; por lo tanto, *a* no es un bien económico. En el caso de que *a* fuera un mineral cuya extracción exigiera la inversión de capital y trabajo, la propiedad de sus yacimientos no produciría ningún beneficio. En tal caso, no habría renta minera.

Ahora bien, el planteamiento cambia por completo si los propietarios de *a* forman un cartel. Pueden entonces restringir la oferta hasta lograr que las existencias de *b* superen la cantidad de *a* ofrecida al mercado. De este modo *a* se transforma en un bien económico por el que se paga un precio mientras que el precio de *b* va reduciéndose hasta llegar a cero. Si en tal caso los propietarios de *b* reaccionan formando también un cartel, se entabla entre las dos organizaciones monopolísticas una lucha de precios cuyo resultado final no puede predecir la cataláctica. El proceso formativo de los precios, como ya anteriormente se hacía notar, no arroja un resultado único y específico cuando más de uno de los factores de producción que intervienen es de carácter absolutamente específico.

No tiene ninguna importancia el que la disposición del mercado permita vender conjuntamente los factores *a* y *b* a precio de monopolio. No hay diferencia entre que el precio de ese conjunto formado por una unidad de *a* y una de *b* sea monopolístico o competitivo.

En definitiva, lo que generalmente se califica de monopolio de demanda no es más que un monopolio de oferta formado bajo circunstancias particulares. Los vendedores de *a* y de *b* desean cobrar precios monopolísticos, sin preocuparse de que el precio de *m* pueda convertirse en precio de monopolio. A

cada uno de esos dos grupos, lo único que le interesa es percibir la mayor proporción posible de ese precio conjunto que los compradores están dispuestos a pagar por los reunidos factores *a* y *b*. Ninguna circunstancia concurre en este caso que permita considerarlo como un *monopolio de demanda*. Sin embargo, se comprende el empleo de esta expresión si se tienen en cuenta las particularidades accidentales de esa contienda que se entabla entre ambos grupos. En efecto, los propietarios de *a* (o de *b*) son los propios empresarios que dirigen la fabricación de *m*; de ahí que el cartel que forman parezca externamente un monopolio de demanda. Ahora bien, esa unión personal que unifica dos funciones catalácticas distintas no varía el planteamiento básico; el litigio se contrae a la pugna entre dos grupos de vendedores monopolísticos.

El ejemplo, *mutatis mutandis*, es aplicable también al caso en que *a* y *b* puedan, además, ser empleados en otras producciones distintas de *m*, siempre y cuando dichos usos sean de menor rentabilidad.

9. Efectos de los precios de monopolio

Los consumidores pueden reaccionar ante los precios monopolísticos de diferentes maneras.

1. Pese al alza de los precios, el consumidor no restringe sus compras del artículo monopolizado. Prefiere dejar de adquirir otros bienes. (Si todos los consumidores reaccionaran de este

modo, el precio competitivo, por sí solo, habría alcanzado el mismo nivel que el del precio de monopolio).

2. El consumidor restringe sus adquisiciones, no invirtiendo en el artículo monopolizado mayores sumas de las que —por la adquisición de más cantidad— hubiera gastado en el mismo con un precio competitivo. (Cuando todo el mundo reacciona así, el vendedor no obtiene del precio de monopolio un beneficio mayor que del precio competitivo; ningún interés tiene en apartarse de este último).

3. El consumidor restringe sus adquisiciones de tal forma que gasta menos en el artículo monopolizado de lo que en él hubiera invertido con un precio competitivo; con el dinero así ahorrado procede a comprar bienes que en otro caso no habría adquirido. (Si todo el mundo reaccionara de esta suerte, el vendedor se perjudicaría al vender a cualquier precio superior al competitivo; es imposible, pues, la aparición de un precio de monopolio. Sólo un benefactor que quisiera disuadir a sus semejantes de consumir drogas perniciosas procedería, en tal caso, a elevar el precio de las mismas por encima del competitivo).

4. El consumidor gasta en la mercancía monopolizada sumas superiores a las que en la misma hubiera invertido con un precio competitivo, pero obteniendo menor cantidad del producto en cuestión.

De cualquier modo que el consumidor reaccione, su satisfacción personal parece que se ve perjudicada. Con un precio de monopolio no se halla tan atendido como lo estaría en el caso de regir precios competitivos. Las ganancias monopolísticas del vendedor imponen un quebranto monopolístico al comprador. Aun en el supuesto (como sucede en el caso 3) de que los consumidores adquieran

bienes que en otro caso no habrían comprado, la satisfacción personal de los interesados es inferior que la que hubieran alcanzado bajo otro régimen de precios. El capital y el trabajo que dejan de ser invertidos en la mercancía cuya producción queda disminuida a causa de la monopolística restricción de las existencias de uno de los factores complementarios son empleados en la fabricación de bienes que, en ausencia del monopolio, no habrían sido producidos. Sin embargo, los consumidores valoran menos estos últimos que los que dejan de producirse.

Existe una excepción a esta regla general, según la cual los precios de monopolio benefician al vendedor y perjudican al comprador quebrando la supremacía de los intereses del consumidor. Imaginemos, en efecto, que por determinado factor complementario *f* necesario para producir el bien de consumo g, no se paga en el mercado competitivo precio alguno; sin embargo, para producir/hay que afrontar diversos gastos; los consumidores, por su parte, están dispuestos a adquirir g a un precio competitivo que hace lucrativa su fabricación. Bajo tales supuestos, sólo si aparece un precio de monopolio para el factor f, se puede producir g. Suele esgrimirse este hecho en favor de la propiedad intelectual e industrial. Si escritores e inventores no pudieran hacer lucrativos sus inventos y publicaciones, tendrían que abandonar tales actividades al no poder soportar sus costes. Ninguna ventaja obtendría el público de que se impidiera la aparición del precio monopolístico de *f*. Al contrario, la satisfacción de los consumidores sería menor al no poder disfrutar del bien *g*[24].

A muchos alarma la actual explotación inmoderada de depósitos de minerales e hidrocarburos que por fuerza han de

ir agotándose. Estamos dilapidando riquezas rígidamente limitadas, sin pensar en las necesidades de futuras generaciones; estamos consumiendo nuestra base vital, así como la de nuestros descendientes. Sin embargo, tales quejas tienen poco sentido. Ignoramos totalmente si la vida de los hombres del futuro dependerá de esas mismas materias primas que hoy explotamos. Es cierto que las reservas de petróleo, y aun las de carbón, están siendo rápidamente consumidas. Pero es muy probable que dentro de cien o quinientos años se conozcan otras fuentes de calor y energía. Nadie sabe si nuestras generaciones, minimizando el consumo de tales depósitos, no harían más que perjudicar su propio bienestar, sin beneficiar en nada a los hombres de los siglos XXI o XXIV.

Es vano intentar prever las necesidades de épocas cuyo progreso técnico no podemos imaginar.

Sin embargo, se contradicen aquellos críticos que lamentan el actual agotamiento de los recursos naturales y al mismo tiempo censuran la restricción monopolística de su consumo. Los precios de monopolio del mercurio son un factor que indudablemente reduce su uso. Aquéllos a quienes asusta una posible escasez futura de mercurio deberían bendecir ese efecto monopolístico.

La economía, al resaltar tales contradicciones, no pretende «justificar» los precios monopolísticos del petróleo o de los metales. No compete a la ciencia económica ni censurar ni alabar. Debe limitarse a demostrar los efectos que las diferentes actuaciones humanas provocan forzosamente. El economista no puede tomar partido entre los defensores y los antagonistas de los monopolios.

Ambas partes, en sus acaloradas controversias, recurren a

argumentos especiosos. Los antimonopolistas yerran al suponer que el monopolio perjudica siempre a los compradores, restringiendo invariablemente la oferta e implantando precios monopolísticos. Se equivocan igualmente al imaginar que la economía de mercado, libre de interferencias y sabotajes administrativos, tiende al monopolio. Es una grotesca deformación de la verdad hablar de *capitalismo monopolista* y no de *intervencionismo monopolista*; de *carteles privados* en vez de *carteles oficialmente impuestos*. En todo caso, los precios de monopolio se limitarían a algunos minerales e hidrocarburos desperdigados por distintos lugares y a los monopolios locales de espacio limitado si las autoridades no gustaran de fomentarlos[25].

Por su parte, los promonopolistas se equivocan cuando atribuyen al cartel la economía típica de la producción en gran escala. La concentración monopolística —dicen— reduce por lo general los costes medios de producción y así incrementa la cantidad de capital y trabajo disponible para una producción adicional. Ahora bien, ningún cartel es necesario para eliminar del mercado a las industrias que producen a costes demasiado elevados. La libre competencia provoca invariablemente ese efecto en ausencia de todo monopolio o precio monopolístico. Por el contrario, lo que se suele pretender mediante la cartelización oficialmente impuesta es que subsistan industrias y explotaciones agrícolas que el mercado condenaría a la desaparición debido a sus excesivos costes de producción. El mercado libre, por ejemplo, habría suprimido en los Estados Unidos las explotaciones agrícolas submarginales, permitiendo la pervivencia sólo de aquéllas que, dados los precios vigentes,

resultaban interesantes desde el punto de vista económico. Pero el *New Deal* prefirió adoptar una política diferente. Obligó coactivamente a todos los agricultores a restringir su producción. Mediante esa política monopolística logró elevar los precios agrícolas y así hizo rentable la explotación de terrenos en otro caso submarginales.

No menos erróneas son las conclusiones derivadas de una confusión de las economías de estandardización del producto y el monopolio. Si la gente deseara un solo tipo de productos, la fabricación podría ordenarse de modo más económico y se reducirían los costes. En tal caso, esa estandardización y la correspondiente reducción de coste se impondrían sin necesidad de ninguna medida monopolística. Ahora bien, si lo que de verdad se quiere es obligar a los consumidores a contentarse con un determinado tipo de artículo, es claro que no se aboga por la mejor satisfacción de los deseos y apetencias de estos últimos, sino por todo lo contrario. Tal vez para el dictador resulten estúpidas las preferencias de los consumidores. ¿Por qué no han de vestirse las mujeres de uniforme como los soldados? ¿Por qué prefieren trajes a la moda? El gobernante, desde su personal punto de vista, posiblemente tenga razón. Pero el problema estriba en que las valoraciones son siempre personales, individuales y arbitrarias. La democracia del mercado permite a la gente optar y preferir sin que ningún dictador le fuerce a someterse a sus juicios de valor.

10. La discriminación por parte del vendedor

Tanto los precios competitivos como los de monopolio son uniformes para todo comprador. El mercado tiende inexorablemente a eliminar las diferencias entre los precios de un mismo bien o servicio. Aun cuando son diferentes las valoraciones de los compradores, así como la intensidad de su respectiva demanda, todos pagan los mismos precios. No le cuesta al rico el pan más que al pobre, pese a que aquél pagaría precios notablemente superiores si nadie se lo vendiera más barato. El aficionado a la música que gustoso pasaría hambre por asistir a un concierto de Beethoven no paga más por la entrada que el individuo que considera la música mero pasatiempo y que dejaría de concurrir al concierto en cuanto la asistencia al mismo le obligara a renunciar a cualquier pequeño capricho. Esa diferencia entre el precio que el interesado efectivamente paga por la mercancía y el precio máximo que por la misma estaría dispuesto a abonar es lo que a veces se ha considerado como el *margen del consumidor*.[26]

Sin embargo, pueden darse en el mercado circunstancias particulares por las que el vendedor puede discriminar entre los diversos compradores. Puede vender un mismo servicio o mercancía a precios diferentes según se trate de unos u otros compradores, llegando incluso a elevar el precio hasta hacer que desaparezca en determinados casos el margen del consumidor. Ahora bien, para que el precio discriminatorio sea conveniente para el vendedor deben darse dos condiciones.

La primera de ellas es que quienes compran a bajo precio

no puedan revender la mercancía o servicio a quienes el discriminatorio vendedor exige un precio más elevado. Cuando esa reventa es posible, queda enervada toda posibilidad discriminatoria. La segunda condición consiste en que el público comprador no reaccione de tal suerte que los ingresos netos totales del vendedor resulten inferiores a los que obtendría en el caso de exigir un precio uniforme. Esta segunda condición se da siempre que las circunstancias reinantes permitan al vendedor reemplazar lucrativamente el precio competitivo por un precio monopolístico. Pero también podría cumplirse aun cuando el mercado no permitiera la ganancia monopolística. Lo cual es natural, pues la discriminación mediante el precio no implica que el vendedor haya por fuerza de restringir las cantidades vendidas. No renuncia a ningún adquirente, aunque algunos pueden restringir la cuantía de sus adquisiciones. Pero por lo general tiene la oportunidad de colocar el resto de sus existencias a gentes que nada le habrían comprado o que sólo hubieran adquirido cantidades menores si hubieran tenido que pagar el precio competitivo uniforme.

De ahí que la configuración de los costes de producción no afecte al vendedor discriminatorio. No entran los costes de producción en sus cálculos, ya que el total producido y vendido es siempre idéntico.

El caso más frecuente de discriminación mediante el precio nos lo ofrecen los médicos. Un doctor, por ejemplo, puede efectuar ochenta visitas semanales, cobrando por cada una tres dólares, con lo cual atiende a treinta enfermos, que le ocupan por completo su tiempo, y percibe en total doscientos cuarenta dólares semanales. Ahora bien, si exige a los diez pacientes más ricos, que visitaría cincuenta veces, cuatro

dólares en lugar de tres, éstos sólo cuarenta veces requieren sus servicios. En vista de ello, el interesado dedica esas diez visitas sobrantes a atender, por dos dólares, a un grupo de pacientes que no estaban dispuestos a pagarle los originarios tres dólares. El médico aumenta así sus ingresos hasta llegar a doscientos setenta dólares por semana.

Comoquiera que el vendedor sólo se lanza a tales prácticas discriminatorias si son más lucrativas que la exigencia de precios uniformes, resulta obvio que su actuación ha de provocar un cambio del consumo y de la distribución de los factores de producción entre los diversos cometidos. La discriminación incrementa siempre el total gastado en la adquisición del bien de referencia. Los compradores compensan esos mayores gastos reduciendo otras adquisiciones. Al ser altamente improbable que quienes se benefician con la discriminación inviertan sus beneficios en aquellos mismos bienes que los perjudicados dejan de adquirir, por fuerza tienen que variar las circunstancias del mercado y de la producción.

En el ejemplo citado salen perjudicados los diez pacientes más ricos; en efecto, pagan cuatro dólares por cada servicio que antes les costaba sólo tres dólares. Pero no es sólo el médico quien deriva ventajas de tal discriminación; los pacientes que ahora sólo pagan dos dólares también salen ganando. Es cierto que éstos habrán de pagar los honorarios renunciando a otras satisfacciones. Pero valoran estas últimas en menos que el tratamiento médico. Su grado de satisfacción, por tanto, es mayor.

Para comprender bien el fenómeno de la discriminación mediante el precio conviene recordar que, bajo un régimen de división del trabajo, la competencia entre quienes desean

adquirir una misma mercancía no perjudica necesariamente los intereses de cada uno de los intervinientes. Sólo cuando la pugna se refiere a factores complementarios de producción brindados por la naturaleza resultan antagónicos los intereses de los que entre sí compiten. Sin embargo, ese insalvable antagonismo natural resulta compensado por las ventajas derivadas de la división del trabajo. En efecto, los costes medios de producción pueden descender mediante la producción masiva; la competencia entre todos aquéllos que desean adquirir unas mismas mercancías viene así a beneficiar a cada uno de los interesados. El que no sólo unos pocos sino mucha gente deseen adquirir la misma mercancía permite fabricarla con arreglo a procesos que disminuyen su coste; de esta suerte, incluso la gente más modesta puede adquirir el bien en cuestión. La discriminación, en este sentido, permite a veces atender necesidades que en otro caso habrían de quedar insatisfechas.

En determinada ciudad existen p amantes de la música, cada uno de los cuales estaría dispuesto a pagar dos dólares por la asistencia a un concierto. La celebración del mismo exige efectuar gastos superiores a la suma del producto dos dólares por p, siendo consecuentemente imposible atender los deseos de esos melómanos. Pero cuando mediante discriminación en el precio de las entradas se puede hallar entre ellos un número n que esté dispuesto a pagar cuatro dólares, el concierto puede celebrarse, siempre y cuando la cantidad $2\ (n + p)$ dólares sea bastante. En tal caso, n personas pagan cada una cuatro dólares y $(p - n)$ pagan sólo dos dólares, renunciando todos ellos a la satisfacción de la menos urgente necesidad que hubieran atendido de no haber tenido tanto interés en asistir al concierto. Todos y cada uno de los

asistentes son más felices de lo que serían si, en la imposibilidad de una discriminación de precios, el concierto no hubiera podido darse. Interesa a los organizadores aumentar el número de asistentes hasta el punto en que la admisión de nuevos oyentes no suponga gastos superiores a las cantidades que éstos estén dispuestos a pagar por la entrada.

Distintas serían las cosas si el concierto hubiera podido celebrarse aun cuando nadie hubiera pagado cantidad superior a dos dólares. En tal caso, la discriminación perjudica a la satisfacción personal de quienes llegan a pagar cuatro dólares.

Cuando se venden a diferentes precios las entradas de espectáculos o los billetes de ferrocarril, por lo general no se trata de una discriminación en el sentido cataláctico del término. Quien paga más obtiene algo que el mercado aprecia en mayor medida. En efecto, consigue una localidad mejor, un viaje más cómodo, etc. Una genuina discriminación mediante el precio se halla presente en el caso del médico que, pese a atender con igual esmero a todos y a cada uno de sus pacientes, cobra a los ricos más que a los de menores medios. Igualmente aparece cuando los ferrocarriles exigen precios superiores por el transporte de bienes cuyo valor se acrecienta más una vez transportados, a pesar de que los costes ferroviarios son siempre idénticos. Pero tanto el médico como la empresa ferroviaria pueden practicar la discriminación sólo en aquella medida en que no rebase la posibilidad de que el paciente o el consignador encuentren otras soluciones más ventajosas para sus problemas. Se trata de una de las dos condiciones necesarias para la aparición del precio discriminatorio.

Sería inútil considerar una situación que permitiera a todos los vendedores de cualesquiera servicios o mercancías actuar de modo discriminatorio. Más importante es dejar constancia de que en una economía de mercado que no se vea saboteada por la interferencia gubernamental los requisitos para que la discriminación pueda darse aparecen tan raramente que el fenómeno puede calificarse de excepcional.

11. La discriminación por parte del comprador

Mientras el comprador monopolístico no puede lucrarse con precios de monopolio ni ganancias monopolísticas, distinto es su caso cuando se trata de discriminar mediante el precio. El comprador monopolístico puede beneficiarse en el mercado libre mediante la discriminación siempre y cuando concurra una condición; a saber, que los vendedores ignoren totalmente la efectiva disposición del mercado. Ahora bien, como tal ignorancia sólo muy raramente puede perdurar, la discriminación debe apoyarse en la interferencia del gobierno.

El gobierno suizo, por ejemplo, tiene monopolizado el comercio de los cereales. Compra en los mercados extranjeros a precios mundiales, pero en el país paga mayores precios a los agricultores nacionales que producen, a mayor coste, sobre las tierras pobres de los distritos montañosos, y precios más bajos —si bien superiores a los internacionales— a los agricultores que cultivan campos mejores.

12. La interconexión de los precios

Si un determinado proceso productivo genera al tiempo las mercancías *p* y *q*, la actuación empresarial se orienta ponderando los precios previstos de *p* y de *q*. Los precios de *p y q* resultan conexos entre sí, toda vez que un cambio en la demanda de *p* (o de *q*) provoca un cambio en la oferta de *q* (o de *p*). La mutua relación existente entre los precios de *p y q* puede denominarse conexión de producción. El hombre de negocios, por su parte, considera *p* (o *q*) subproducto de *q* (o *p*).

La producción de un cierto bien de consumo z exige el empleo conjunto de los factores *p* y *q*; la producción de *p*, a su vez, requiere utilizar los factores *a* y *b*, y la de *q* emplear los factores *c* y *d*. En tal caso, toda mutación que registren las existencias de *p* (o *q*) influye en la demanda de *q* (o *p*). Es indiferente quién —mediante la combinación *de p* y *q*— produzca efectivamente el bien z. Lo mismo da que fabriquen z las propias empresas que *de a* y *b* producen *p*, y de *c* y *d* fabrican *q*, que lo hagan empresarios financieramente independientes entre sí; o que, incluso, sean los propios consumidores quienes antes de consumirla preparen esa mercancía. Los precios *de p* y *q*, sin embargo, se hallan siempre interconectados entre sí, puesto que *p* carece de utilización o su valor es mínimo cuando no va acompañado de *q*, y viceversa. La mutua relación entre los precios de *p* y *q* puede denominarse conexión de consumo.

Si los servicios que proporciona cierta mercancía *b* pueden ser reemplazados, aunque no de modo plenamente satisfactorio, utilizando la mercancía *a*, toda mutación que registre el precio de uno de dichos factores afecta igualmente

al precio del otro. La mutua relación existente entre los precios de *a* y de *b* puede calificarse de conexión de sustitución.

Estas conexiones de producción, consumo y sustitución constituyen una peculiar dependencia que registran entre sí los precios de un corto número de mercancías. Conviene distinguir tales peculiares conexiones de la conexión general existente entre los precios de todos los bienes y todos los servicios.

Esta conexión general es consecuencia de que, para atender cualesquiera necesidades, además de diversos factores más o menos específicos, es preciso emplear un escaso factor de producción que, pese a las diferentes capacidades de producción que encierra, puede ser considerado, dentro de los límites anteriormente mencionados[27], como de carácter no específico. Nos referimos al factor trabajo.

En un mundo imaginario en que los factores de producción fueran todos absolutamente específicos la acción humana atendería múltiples necesidades independientes las unas de las otras. Pero en este nuestro mundo real la existencia de numerosos factores no específicos —idóneos para alcanzar fines diversos y que, en grado mayor o menor, pueden intercambiarse— viene a interrelacionar las diversas necesidades humanas. El que *un* cierto factor, el trabajo, se requiera en cualquier producción, y además sea, dentro de límites definidos, de carácter no específico, origina la general conexión de todas las actividades humanas. Esta circunstancia integra los precios en un conjunto orgánico cuyas partes se influyen mutuamente, y da lugar a que el mercado sea una concatenación de fenómenos interdependientes.

Es absurdo enfrentarse con cualquier precio específico

como si se tratara de una realidad autónoma e independiente. Cada precio refleja la importancia que los individuos atribuyen a una cosa determinada en la concreta situación en que se encuentran para suprimir su malestar. El precio jamás indica una determinada relación del bien en cuestión con cierto patrón invariable; simplemente expresa una posición momentánea que ese bien ocupa en un todo caleidoscópicamente cambiante. Dentro de ese conglomerado formado por todo aquello a lo que los juicios subjetivos de los hombres conceden valor, la respectiva posición que cada objeto ocupa es función de la de todos los restantes. Lo que se denomina precio es siempre una relación dentro de un sistema integrado por relaciones humanas.

13. Precios y rentas

Todo precio de mercado es un fenómeno histórico real, la razón cuantitativa a la que, en un momento y lugar determinados, dos individuos intercambiaron cantidades definidas de dos bienes concretos. El precio refleja siempre las particulares circunstancias del acto de intercambio. En última instancia, lo determinan los juicios valorativos de los intervinientes. No deriva ni de la general estructura de los precios ni tampoco de la particular de determinada clase de bienes o servicios. Lo que suele denominarse estructura de los precios no es más que un concepto abstracto derivado de una multiplicidad de individualizadas y efectivas transacciones. El

mercado no fija en general el precio de la tierra o el de los automóviles ni tampoco salarios en general; fija el precio de una determinada parcela de terreno, de cierto automóvil y el salario de un trabajo específico. Por lo que se refiere al proceso formativo de los precios, no tiene ninguna importancia el que a *posteriori* las cosas intercambiadas puedan ser, desde cierto punto de vista, integradas en determinada clase. Los bienes comerciales, por diferentes que sean entre sí en el momento del intercambio, se asemejan todos en cuanto son mercancías, es decir, bienes que el hombre valora porque le permiten suprimir algunas de las circunstancias negativas que le afectan.

El mercado tampoco crea o determina las rentas. No es un proceso generador de rentas. Cuando el propietario de un terreno y un trabajador aúnan su respectiva capacidad productiva, el resultado conseguido permite que tanto la tierra como el obrero repongan el padecido desgaste y mantengan su potencialidad económica: la tierra, ya sea agrícola o urbana, durante tiempo prácticamente ilimitado; el hombre, en cambio, sólo por un cierto número de años. Si la situación del mercado para estos factores de producción no se deteriora, se podrá seguir obteniendo en el futuro un precio por su empleo productivo. La tierra y la capacidad laboral pueden considerarse fuentes de renta si se emplean como tales; es decir, si su capacidad productiva no se consume prematuramente por una explotación inconsiderada. No son las cualidades físicas o naturales de los factores de producción lo que los eleva a la categoría de fuentes duraderas de renta, sino la juiciosa restricción de su empleo. Nada hay en la naturaleza que se pueda considerar fuente permanente de ingresos. La renta es una categoría de la acción; es el resultado

de la cuidadosa economización de unos factores de producción siempre escasos. Esto es aún más evidente cuando se trata de bienes de capital. Los factores de producción producidos no son permanentes. Aun cuando algunos de ellos tengan una vida de varios años, todos se desgastan por el uso y la explotación e incluso, a veces, por el mero transcurso del tiempo. Se convierten en fuentes duraderas de renta sólo si sus propietarios los emplean como tales. El capital puede conservarse como fuente de renta si el consumo de sus productos, permaneciendo invariadas las condiciones del mercado, se limita de tal forma que se repone lo desgastado.

Los cambios del mercado pueden anular la posibilidad de seguir derivando renta de determinada fuente. Si la demanda cambia o si aparecen técnicas mejores, puede desvalorizarse el equipo industrial. Las tierras también se desvalorizan si pueden explorarse nuevas parcelas de mayor fertilidad en suficiente proporción. Los conocimientos y técnicas que exige la ejecución de determinados trabajos dejan de cotizarse en el mercado al cambiar las modas o al resultar innecesario recurrir a tales destrezas por la aparición de nuevos métodos de producción. La acertada provisión del incierto futuro es exclusivamente función de la precisión con que sepamos anticipamos al mañana. Es imposible asegurar ninguna renta si no se prevén adecuadamente los cambios que pueden afectarla.

El proceso formativo de los precios tampoco es un sistema distributivo. Como ya hemos dicho, nada hay en la economía de mercado a lo que pueda aplicarse el concepto de distribución.

14. Precios y producción

Los precios ordenan la producción por aquellos cauces que mejor permiten atender los deseos de los consumidores según éstos se manifiestan en el mercado. Sólo en el caso de los precios de monopolio puede el monopolista desviar la producción, en un cierto grado, de dichos objetivos a otros que le benefician más.

Los precios determinan qué factores han de ser explotados y cuáles deben permanecer inutilizados. Los factores específicos de producción se aprovechan sólo si no se puede dar otro destino más valioso a los complementarios no específicos. Hay fórmulas técnicas, terrenos y bienes inconvertibles de capital cuya capacidad productiva no se explota porque ello implicaría dilapidar en tales cometidos el más escaso de todos los factores de producción: el trabajo. Mientras que en las condiciones presentes en nuestro mundo no puede haber, a largo plazo, desempleo del trabajo en un mercado laboral libre, la existencia de tierras y equipos industriales inconvertibles sin aprovechar es un fenómeno permanente.

Carece de sentido lamentarse por esta capacidad productiva inutilizada. Dejar de explotar maquinaria superada por los adelantos técnicos es prueba manifiesta de progreso material. Sería una bendición de los cielos el que la implantación de una paz duradera arrumbara la fabricación de municiones o el que un descubrimiento que previniera y curara la tuberculosis despoblara los sanatorios. Se podría lamentar la escasa perspicacia de quienes ayer invirtieron torpemente en tales cometidos valiosos bienes de capital. Pero el hombre no es infalible. Una cierta proporción de torpes

inversiones resulta inevitable. Lo importante, a este respecto, es impedir aquellas actuaciones que, como la expansión crediticia, fomentan artificiosamente las malas inversiones.

No habría de tropezar la técnica moderna con excesivos problemas para cultivar naranjas o uvas, mediante invernaderos, en la zona ártica o subártica. Pero todo el mundo calificaría de pura locura tal operación. Ahora bien, en esencia, a eso mismo equivale producir cereales en pobres terrenos montañosos al amparo de las tarifas y proteccionismos, mientras hay abundantes tierras feraces sin labrar. Las diferencias son meramente cuantitativas, no cualitativas.

Los habitantes del Jura suizo producen relojes en vez de trigo. La fabricación relojera constituye para ellos el método más barato para procurarse el trigo que precisan. Para el agricultor canadiense, en cambio, el cultivar dicho cereal es el sistema más económico de conseguir relojes. No debe sorprendernos constatar que los pobladores del Jura no cultivan trigo ni que los canadienses no fabrican relojes, pues, por la misma razón, ni los sastres se hacen su calzado ni los zapateros sus trajes.

15. La quimera de los precios no mercantiles

Los precios son un típico fenómeno de mercado. Surgen del propio proceso mercantil y son la base y el fundamento

mismo de la economía de mercado. Nada hay, fuera del mercado, que pueda considerarse precio. No es posible fabricar precios sintéticos, como si dijéramos. El precio es la resultante de determinada constelación de circunstancias; es fruto de las acciones y reacciones de todos los que integran la sociedad de mercado. Es vano divagar sobre el precio que habría regido en ausencia de alguno de los factores determinantes del mismo. Tan vacíos son semejantes bizantinismos como el caprichoso especular sobre el curso que habría tomado la historia si Napoleón hubiera muerto en la batalla de Arcóle o si Lincoln hubiera ordenado al mayor Anderson retirarse de Fort Sumter.

No menos estéril es cavilar sobre cómo deberían ser los precios. Todos nos alegramos cuando el precio de aquello que deseamos comprar baja mientras sube el de lo que pretendemos vender. Al expresar tales aspiraciones, el interesado es sincero si admite que su pretensión viene dictada por mero interés particular. Otra cosa es que, desde su personal punto de vista, pretenda que el gobierno interfiera coactivamente en la estructura de los precios. La Sexta Parte del presente libro está dedicada a analizar las insoslayables consecuencias que provoca el intervencionismo.

Ahora bien, quien asegure que estas aspiraciones y estos juicios de valor arbitrarios son verdad objetiva, o pretende engañar a los demás o se engaña a sí mismo lamentablemente. En el mundo de la acción humana sólo interesan los deseos de la gente que quiere conseguir determinados objetivos. En lo que respecta a estos fines no se plantea ningún problema sobre la verdad o la mentira; el valor es lo único que aquí importa. Los juicios valorativos son siempre subjetivos, formúlelos una persona o un grupo, el necio, el intelectual o

el estadista.

Todo precio de mercado surge invariablemente de la interacción de las fuerzas que en él operan, es decir, la oferta y la demanda. Sea cual fuere la situación que provoque la aparición del precio, éste resulta siempre adecuado, genuino y real con respecto a aquélla. No puede ser mayor, si nadie está dispuesto a pagar por la mercancía sumas más elevadas, y no puede rebajarse si nadie está dispuesto a vender por menos dinero. Sólo la aparición de gente que compra o vende puede hacer variar el precio de mercado.

La economía analiza el proceso de mercado que genera los precios, los salarios y los tipos de interés. Ninguna fórmula puede determinar la cuantía de unos supuestos precios «correctos» distintos de los que fija el mercado sobre la base de la interacción de compradores y vendedores.

En el fondo de muchos intentos por determinar los precios ajenos al mercado está la contradictoria y confusa idea de los costes reales. Desde luego, si los costes fueran una cosa cierta, es decir, una magnitud precisa e independiente de la valoración personal que pudiera fijarse y medirse de modo objetivo, un árbitro imparcial podría determinar su magnitud y por lo tanto el precio correcto. Pero lo absurdo de tal pretensión salta a la vista, porque los costes son fenómenos valorativos. El coste es el valor atribuido a la necesidad más valiosa que queda insatisfecha por haber empleado los medios requeridos para su satisfacción en atender aquella otra de cuyo coste se trata. Lograr una diferencia entre el valor de lo conseguido y el valor del correspondiente coste, es decir, obtener un beneficio, es el objetivo común a todo esfuerzo consciente. La ganancia es la recompensa que deriva de una actuación acertada. La idea de beneficio queda privada de

sentido en cuanto se prescinde del concepto de valor. Porque el beneficio, en definitiva, es un puro fenómeno valorativo que no guarda ninguna relación directa con las realidades físicas o de cualquier otro orden del mundo exterior.

El análisis económico no tiene más remedio que reducir todos los costes a juicios de valor. Los socialistas e intervencionistas califican de rendimientos «no ganados» el beneficio empresarial, el interés del capital y la renta de la tierra, por entender que sólo el trabajo, con su esfuerzo y sacrificio, tiene efectiva importancia y merece ser premiado. Sin embargo, el esfuerzo *per se* carece de utilidad en nuestro mundo real. Si se practica acertadamente, con arreglo a planes oportunos, proporciona al hombre medios que le permiten atender sus necesidades. Totalmente independiente de lo que algunos puedan estimar justo o equitativo, el problema es siempre el mismo. Lo único que importa es determinar qué organización social es la que mejor permite alcanzar los fines por los que la gente trabaja y lucha. La disyuntiva se plantea entre la economía de mercado y el socialismo. No hay tercera solución posible. La idea de una economía de mercado basada en precios no de mercado es totalmente absurda. La pretensión de llegar a descubrir los verdaderos precios de coste resulta a todas luces impracticable. El mercado queda paralizado aun cuando la idea de los precios de coste se apliquen exclusivamente a la ganancia empresarial. Si las mercancías y los servicios se venden por debajo del precio del mercado, la oferta se hace invariablemente insuficiente; la demanda total no puede ser satisfecha. En tal caso, ya no sirve el mercado para informarnos sobre lo que se debe o no producir ni para determinar a manos de quién hayan de ir las mercancías y los servicios. Surge el caos.

Esto puede aplicarse igualmente a los precios de monopolio. Conviene abstenerse de adoptar las medidas que pueden dar lugar a estos precios. Ahora bien, aparecido el precio de monopolio, bien sea por la concurrencia de medidas estatales favorables al monopolio, bien sea en ausencia de toda interferencia, no hay «investigación» ni especulación teórica que permita hallar ningún otro precio al cual se igualen demanda y oferta. Así lo demuestra el lamentable fracaso de todos los experimentos que han pretendido resolver de modo satisfactorio los problemas planteados por los monopolios de espacio limitado de los servicios públicos.

La esencia de los precios estriba en que son fruto de la actuación de individuos o grupos de personas que operan por interés propio. En el concepto cataláctico de los precios y las razones de intercambio para nada intervienen ni los decretos de la autoridad ni las decisiones adoptadas por quienes, en nombre de la sociedad o del estado, recurren a la violencia y a la coacción, ni los dictados de armados grupos de presión. Al afirmar que no compete al gobierno determinar los precios, no estamos saliéndonos del terreno de la investigación teórica. El gobierno no puede determinar precios, por lo mismo que la oca no puede poner huevos de gallina.

Podemos imaginar un sistema de organización social en el que no existan precios, e igualmente podemos suponer que la acción estatal fije los precios a un nivel distinto del de mercado. Una de las tareas de la ciencia económica consiste precisamente en analizar los problemas que en tal caso se plantean. Ahora bien, precisamente porque deseamos analizar estos problemas, es necesario distinguir claramente entre precios y decretos del gobierno. Los precios, por definición,

son la resultante del comprar y vender de la gente o de su abstención de comprar y vender. No debemos jamás confundirlos con las órdenes dictadas por las autoridades o por organismos que, para hacer cumplir sus mandatos, recurren a la coacción y compulsión[28].

Capítulo XVII

EL CAMBIO INDIRECTO

1. Los medios de intercambio y el dinero

El cambio interpersonal se denomina cambio indirecto cuando entre las mercancías y servicios que, en definitiva, los interesados pretenden canjear se interponen uno o más medios de intercambio. La materia que la teoría del cambio indirecto analiza es la referente a las razones de canje que pueden darse entre los medios de intercambio, de un lado, y todos los demás bienes y servicios, de otro. Los teoremas de la teoría del cambio indirecto se cumplen bajo cualquier supuesto en que el mismo aparezca y sean cuales fueren los medios de intercambio utilizados.

Cuando un medio de intercambio se hace de uso común, se transforma en dinero. El concepto de dinero es de vagos contornos, pues implica una condición de por sí imprecisa, cual es el «uso común» del medio de intercambio. Hay casos en que resulta difícil decidir si el medio de intercambio en cuestión se utiliza o no «comúnmente». Pero esta imprecisión

en modo alguno afecta al rigor y certeza de la praxeología, pues lo que ésta predica del dinero puede decirse igualmente de cualquier medio de intercambio. Por lo tanto, carece de importancia en esta materia retener la tradicional expresión de *teoría del dinero* o reemplazarla por otra.

La teoría del dinero es y siempre fue la teoría del cambio indirecto y de los medios de intercambio[1][*].

2. Consideraciones sobre algunos errores muy difundidos

Si tantos economistas no hubieran tan lastimosamente errado en estas materias atinentes a los problemas monetarios, aferrándose después con obcecación a sus errores, difícilmente podrían hoy prevalecer estos planteamientos que tan negativamente han influido sobre la política monetaria de casi todos los gobiernos.

Está, ante todo, la errónea idea de la supuesta neutralidad del dinero[2]. Tal idea indujo a muchos a creer que el «nivel» de los precios sube y baja proporcionalmente al incremento o disminución de la cantidad de dinero en circulación. Se olvidaba que ninguna variación de las existencias dinerarias puede afectar a los precios de todos los bienes y servicios al mismo tiempo y en idéntica proporción. No se advertía que los cambios de poder adquisitivo del dinero son necesariamente función de cambios sufridos por las relaciones entre compradores y vendedores. En orden a

demostrar la doctrina según la cual la cantidad de dinero y los precios suben o bajan proporcionalmente, al abordar la teoría del dinero se adoptó un método totalmente distinto del que la economía moderna emplea en el estudio de todos los demás problemas. En vez de comenzar examinando, como hace la cataláctica, las actuaciones individuales, se pretendió estudiar el tema analizando la economía de mercado en su conjunto. Ello obligaba a manejar conceptos como la cantidad total de dinero existente en el sistema económico; el volumen comercial, es decir, el equivalente monetario de todas las transacciones de mercancías y servicios practicados en dicho sistema; la media de la velocidad de circulación de la unidad monetaria; el nivel de precios. Tales fórmulas aparentemente hacían aceptable la doctrina del nivel de precios. Ahora bien, ese modo de razonar es un caso típico de argüir en círculo vicioso. En efecto, la ecuación de intercambio presupone la propia doctrina del nivel de precios que pretende demostrar. No es más que una expresión matemática de la insostenible tesis según la cual existe una proporcionalidad uniforme entre los precios y las variaciones cuantitativas del dinero[*].

Al examinar la ecuación de intercambio, se presupone que uno de sus elementos —la cantidad total de dinero, el volumen comercial, la velocidad de circulación— varía, sin que nadie se pregunte cuál es la causa de esos cambios. Es claro que éstos no aparecen en el sistema económico por generación espontánea; lo que cambia en verdad es la disposición personal de los individuos que actúan, y son precisamente esas múltiples actuaciones las que provocan las variaciones en la estructura de los precios. Los economistas matemáticos escamotean esa efectiva demanda y oferta de dinero desatada por cada una de las personas que intervienen

en la economía. Recurren, en cambio, al engañoso concepto de velocidad de circulación basado en ideas tomadas de la mecánica.

De momento no interesa discutir si los economistas matemáticos tienen o no razón cuando proclaman que los servicios que el dinero presta consisten exclusiva o fundamentalmente en el hecho de rodar, es decir, en su circulación. Aun cuando así fuera, no por ello dejaría de resultar ilógico pretender basar en tales servicios la capacidad adquisitiva —el precio— de la unidad monetaria. Los servicios que el agua, el whisky o el café prestan al hombre no explican los precios que el mercado efectivamente paga por tales mercancías. Lo único que explican es por qué la gente, en la medida en que reconocen esos servicios, demandan, en determinadas condiciones, cantidades definidas de estas mercancías. Es invariablemente la demanda, no el valor objetivo de uso, lo que determina los precios.

Es cierto que, tratándose del dinero, la cataláctica ha de abordar problemas de mayor amplitud que el que analiza al ocuparse de las demás mercancías. En efecto, no compete a la cataláctica, sino a la psicología y a la fisiología, explicar por qué la gente desea los diversos bienes que se ofrecen en el mercado. Pero cuando se trata del dinero, ese problema sí es la cataláctica la que debe afrontarlo. Es ella la que debe indicarnos qué ventajas pretende el hombre derivar de la tenencia de numerario. No son tales ventajas las únicas circunstancias que determinan el poder adquisitivo del dinero. El deseo de disfrutarlas constituye únicamente uno de los varios factores que desatan la demanda de dinero. Y es sólo tal demanda, o sea, en definitiva, un factor subjetivo cuya intensidad depende exclusivamente de juicios valorativos,

nunca de hechos objetivos, ni de capacidad alguna para provocar efectos determinados, lo que da lugar a los tipos de intercambio que registra el mercado.

El fallo de la ecuación de intercambio y sus elementos básicos está en que se pretende contemplar los fenómenos de mercado de un modo holístico. La obsesión por el sistema económico lo confunde todo. Pero cuando aparece, en el sentido estricto de la palabra, el sistema económico, desaparecen tanto el mercado como los precios y el dinero. En el mercado sólo operan individuos o asociaciones de personas. Son los propios intereses personales los que inducen a tales sujetos a actuar, jamás unos hipotéticos intereses de la economía en su conjunto. Para que conceptos tales como el del volumen comercial o el de la velocidad de circulación tengan sentido, es preciso retrotraerlos a determinadas actuaciones individuales. Lo que no resulta permisible es recurrir a esos mismos conceptos para explicar las actuaciones personales que los originan. El primer problema que la cataláctica ha de plantearse ante una variación de la cantidad total de dinero disponible en el mercado es el referente a cómo dicho cambio puede afectar a la conducta de los diversos individuos actuantes. La economía moderna no pretende averiguar cuánto vale «el hierro» o «el pan», sino cuánto vale una precisa cantidad de hierro o de pan para un concreto individuo que actúa en un determinado tiempo y lugar. Del mismo modo debemos proceder cuando se trata del dinero. La ecuación de intercambio pugna con los principios básicos que informan el pensamiento económico. Equivale a recaer en los modos de pensar ya superados, típicos de épocas primitivas, en que la gente no lograba captar los fenómenos praxeológicos precisamente porque partía

siempre de conceptos holísticos. Es un procedimiento estéril, al igual que las arcaicas especulaciones sobre el valor del «hierro» o del «pan» en general.

La teoría del dinero es una parte esencial de la teoría cataláctica. Por tanto, hay que abordarla del mismo modo que todos los demás problemas catalácticos.

3. DEMANDA Y OFERTA DE DINERO

Se diferencian entre sí notablemente las diversas mercancías y servicios en lo que respecta a su mercabilidad. Hay bienes para los cuales es fácil hallar comprador dispuesto a pagar el mayor precio que, dadas las circunstancias, pueda exigirse por ellos, o al menos a efectuar un desembolso tan sólo ligeramente inferior a dicho precio máximo. Existen otros bienes, en cambio, para los cuales resulta difícil hallar rápidamente comprador, aun en el caso de que el vendedor esté dispuesto a contentarse con un precio notablemente inferior al que podría obtener si tropezara con otro posible interesado cuya demanda fuera mayor. Esta distinta mercabilidad de los diversos bienes es lo que origina el cambio indirecto. Quien no puede procurarse inmediatamente los bienes que precisa para el consumo o la producción, o quien todavía no sabe con exactitud qué mercancía necesitará en un futuro incierto, incrementa la posibilidad de dejar satisfactoriamente atendidas en el futuro sus apetencias si canjea los bienes de difícil salida que a la sazón posee por otros de colocación más

sencilla. También es posible que las condiciones materiales de la mercancía que posee (la escasa perdurabilidad de la misma, los gastos exigidos por su almacenaje u otras consideraciones análogas) le hagan prohibitiva la espera. El temor de que un cambio en la demanda reduzca el valor del bien en cuestión puede igualmente inducir al interesado a no demorar el trueque. En cualquiera de estos supuestos, la postura del sujeto mejora si, mediante el oportuno intercambio, obtiene otra mercancía que en su día le será más fácil colocar, aunque con el bien en cuestión no pueda satisfacer directamente ninguna de sus presentes necesidades.

Se denominan medios de intercambio aquellos bienes que se adquieren no para consumirlos ni para emplearlos en actividades productivas propias, sino precisamente para intercambiarlos por otras mercancías que efectivamente se piensa consumir o utilizar en ulterior producción.

El dinero es un medio de intercambio. Es la bien de más fácil colocación; la gente lo desea porque piensa utilizarlo en ulteriores trueques interpersonales. Es dinero aquello que con carácter generalizado se ofrece y acepta como medio de intercambio. He aquí la única función del dinero. Cualesquiera otras funciones generalmente atribuidas al mismo no son más que aspectos particulares de esa fundamental y única función, la de ser medio de intercambio[3].

Los medios de intercambio son bienes económicos. Son escasos; hay demanda para ellos. La gente en el mercado desea adquirirlos, está dispuesta a entregar a cambio bienes y servicios diversos. Los medios de intercambio tienen efectivo valor de intercambio. La gente sacrifica otras cosas por hacerlos suyos; se pagan «precios» por ellos. La peculiaridad

de tales precios estriba en que no pueden ser expresados en términos dinerarios. Al tratar de los bienes y servicios que son objeto de compraventa hablamos de su precio en dinero. Del dinero, en cambio, predicamos su poder adquisitivo con respecto a las mercancías generalmente contratadas.

Hay demanda de medios de intercambio porque la gente pretende hacer acopio de ellos. Todo aquél que opera en la sociedad de mercado desea poseer cierta cantidad de dinero, una suma de metálico en el bolsillo o un saldo de numerario a su favor. El sujeto, a veces, quiere disponer de mayor tesorería; en otras ocasiones, por el contrario, prefiere restringirla; en casos excepcionales puede incluso renunciar a toda tenencia de numerario. Normalmente, la gente desea no sólo poseer diversos bienes económicos; quiere además tener dinero. Este saldo monetario no es un simple residuo, un mero excedente de riqueza no gastada. En modo alguno es un resto que involuntariamente queda en poder del interesado después de practicar sus compras y ventas. Su cuantía depende de una determinada demanda de dinero. Y como sucede con todos los demás bienes, son los cambios registrados en la demanda y en las existencias dinerarias los que alteran la razón de intercambio entre el dinero y los demás bienes.

Cada unidad monetaria se halla en posesión de uno de los miembros de la economía de mercado. El dinero pasa de unas manos a otras en proceso permanente y sin solución de continuidad. No hay momento alguno durante el cual el dinero no sea de nadie, de ninguna persona o entidad, y se halle simplemente «en circulación»[4]. No hay motivo para distinguir entre dinero «activo» y dinero «ocioso». Tampoco lo hay para distinguir entre dinero circulante y dinero

atesorado. Lo que suele denominarse atesoramiento no es más que un saldo de metálico superior —según la opinión de quien enjuicia— al considerado normal y conveniente. Sin embargo, el atesorar no es más que una pura tenencia de metálico. El metálico atesorado sigue siendo dinero y en tal situación sus servicios son idénticos a los que procura cuando el encaje es menor, considerándose entonces «normal». Quien atesora procede así porque determinadas circunstancias le inducen a pensar que le conviene acumular más metálico del que en otro momento retendría, del que terceras personas a la sazón conservan en caja, o del que el economista que analiza el caso considera apropiado. Semejante actuación influye en la demanda de dinero lo mismo que le influye cualquier otra demanda «normal».

A muchos economistas les repugna hablar de demanda y oferta cuando se trata de la del dinero para mera tenencia del mismo, pues temen que tales expresiones pueden provocar confusión al coincidir con las que se utilizan en banca. Es cierto que ante la demanda y la oferta de crédito a corto plazo suele hablarse de demanda y oferta de dinero. En este sentido, el mercado del crédito a corto plazo se denomina comúnmente mercado dinerario. Se dice que el dinero escasea cuando el interés de los créditos a corto plazo tiende al alza y, en cambio, que abunda cuando dicho interés tiende a la baja. Esta terminología está tan firmemente establecida que sería vano pretender cambiarla. Sin embargo, ha contribuido a la propagación de algunos graves errores. Ha dado lugar, en efecto, a que se confunda dinero y capital y ha inducido al público a creer que incrementar las existencias dinerarias podía provocar una permanente reducción de la tasa de interés. Pero son tan crasos y evidentes los errores en cuestión

que resulta difícil creer que esta terminología pueda actualmente confundir a nadie. El economista, al menos, no puede desorientarse en cuestiones tan fundamentales como éstas.

Otros sostienen que no debe hablarse de demanda y de oferta de dinero porque los objetivos que persiguen quienes demandan dinero son distintos de los que buscan quienes demandan mercancías. En definitiva, se asegura, estas últimas se demandan con miras a hacerlas objeto de consumo, mientras que el dinero lo demanda el interesado simplemente para volver a desprenderse de él en ulteriores actos de intercambio. La objeción es a todas luces infundada. Un medio de intercambio, en última instancia, sólo puede utilizarse desprendiéndose de él. Sin embargo, la gente, antes de desprenderse de ellos, comienza por acumular una cierta cantidad de los mismos, para luego, en momento oportuno, poder realizar las correspondientes compras. La gente no atiende sus personales necesidades en el instante preciso en que se desprende de los diversos bienes y servicios que lleva al mercado, sino que aguarda voluntaria o necesariamente la aparición de las circunstancias más propicias para efectuar sus compras, y precisamente por ello no intercambia directamente sus mercancías y sólo lo hace indirectamente, intercalando en el canje un medio de intercambio. El que no se desgaste el dinero por el uso, de tal suerte que suele rendir sus típicos servicios durante tiempo prácticamente ilimitado, es un factor importante en la configuración de su oferta. Pero ello no modifica el hecho de que la apreciación del dinero deba examinarse del mismo modo que demás bienes: según la demanda desatada por todos aquéllos que desean poseer determinadas sumas dinerarias.

Los economistas han tratado de precisar los factores que en el conjunto del sistema económico incrementan o restringen la demanda de dinero. Estos factores son: la configuración de la población; el grado en que las agrupaciones familiares atiendan sus necesidades mediante producción propia o bien trabajen para proveer ajenas necesidades, acudiendo al mercado con sus mercancías vendibles y comprando en él los artículos de consumo; la distribución de la actividad mercantil, así como las épocas en que normalmente se liquiden las operaciones; y la existencia de organismos de compensación, al estilo de las *clearing houses*, para la mutua cancelación de créditos y débitos. Todos estos factores influyen ciertamente en la demanda de dinero y en la cuantía de los saldos dinerarios que las distintas personas jurídicas o naturales efectivamente retienen en caja. Pero su influencia es sólo indirecta a través del papel que desempeñan en la consideración de la gente respecto a la determinación de los saldos de tesorería que consideran oportunos. Lo que decide la cuestión son siempre los juicios de valor de los interesados. Los diferentes actores deciden qué tesorería consideran la más adecuada. Toman sus decisiones dejando de adquirir mercancías, valores y créditos o vendiendo tales activos patrimoniales, en un caso, y operando a la inversa, en otro. Por lo que respecta al dinero, el planteamiento no difiere del de todos los demás bienes y servicios. La demanda de dinero depende de la conducta que adopten quienes desean adquirirlo para tenerlo a la vista.

Otra objeción formulada contra la noción de demanda de dinero es la siguiente: la utilidad marginal de la unidad monetaria decrece mucho más lentamente que la de otras mercancías; en realidad su descenso es tan lento que apenas se

tiene en cuenta. Nadie estima totalmente satisfecha su demanda de dinero; nadie renuncia a un incremento del propio ingreso dinerario, siempre y cuando el correspondiente sacrificio no sea excesivo. La demanda de dinero puede, pues, considerarse ilimitada. Pero la existencia de una demanda ilimitada es una idea contradictoria. Se trata de un puro sofisma. Se confunde la demanda de dinero para su tenencia a la vista con el deseo de incrementar la propia riqueza expresada en términos monetarios. Quien afirma que su sed de dinero jamás puede ser saciada no dice que nunca considerará bastante su tesorería. Lo que de verdad quiere significar es que en ningún caso se considerará excesivamente rico. Si percibe nuevos ingresos dinerarios, evidentemente no los destinará a incrementar el saldo de caja y bancos; en todo caso, dedicará a dicho cometido una parte tan sólo de las sumas en cuestión. El resto lo empleará en bienes de consumo inmediato o en inversiones. Nadie conserva en su poder dinero por cantidad superior al metálico que efectivamente desea tener.

La idea de que la razón de intercambio entre el dinero, de un lado, y todas las mercancías y servicios vendibles, de otro, depende —igual que sucede con las mutuas razones de intercambio entre los diversos bienes vendibles— de la demanda y la oferta es la esencia de la *teoría cuantitativa del dinero*. Esta teoría es fundamentalmente una aplicación de la teoría general de la oferta y la demanda al caso especial del dinero. Su mérito consistió en explicar el poder adquisitivo del dinero recurriendo a los mismos razonamientos que explican todas las demás razones de intercambio. Su error fue adoptar una interpretación holística, considerando la total cantidad de dinero existente en el sistema económico y

desentendiéndose de las específicas actuaciones de las personas naturales y jurídicas que en él operan. Este falso punto de partida dio lugar a que se cayera en el vicio de suponer que existe una proporcionalidad entre los precios y las variaciones de la cantidad de dinero existente. Sus primitivos críticos no lograron refutar los errores inherentes a la teoría cuantitativa y sustituirla por otra más convincente. En vez de combatir esos errores, se dedicaron a criticar el indudable núcleo de verdad que encerraba. Pretendieron demostrar que no existe relación causal alguna entre los movimientos de los precios y las variaciones de la cantidad total de dinero. Esta obsesiva pretensión les hizo perderse en un laberinto de errores, contradicciones y estupideces. La moderna teoría monetaria sigue los derroteros abiertos por la teoría cuantitativa tradicional por cuanto entiende que las mutaciones de la capacidad adquisitiva del dinero deben examinarse a la luz de los mismos principios aplicados al analizar todos los demás fenómenos de mercado, asegurando igualmente que existe una relación de causalidad entre los cambios registrados por la demanda y la oferta de dinero, de un lado, y el poder adquisitivo del mismo, de otro. En este sentido, podemos considerar la moderna teoría del dinero simplemente como una variante mejorada de la antigua teoría cuantitativa.

La importancia epistemológica de la teoría de Carl Menger sobre el origen del dinero

Carl Menger no sólo concibió una irrefutable teoría praxeológica acerca del origen del dinero, sino que comprendió la importancia de su teoría para el esclarecimiento de los principios fundamentales de la praxeología y sus métodos de investigación[5].

Algunos autores han intentado explicar el origen del dinero por decreto o convención. Una decisión del gobernante o un acuerdo entre los ciudadanos, de modo deliberado y consciente, habría implantado el cambio indirecto y creado el dinero. El principal fallo de esta doctrina no radica en la suposición de que los hombres de épocas que desconocían el cambio indirecto y el dinero pudieran llegar a proyectar un nuevo orden económico totalmente distinto de las condiciones reales de su propia época y comprendieran la importancia de semejante plan. Tampoco en el hecho de que la historia no brinde confirmación alguna de tal supuesto. Hay razones de mayor peso para rechazarla.

Si admitimos que los interesados mejoran sus respectivas posiciones a medida que van sustituyendo el cambio directo por el indirecto, empleando preferentemente como medios de intercambio bienes de colocación más fácil, no hay por qué recurrir además, para explicar el origen del cambio indirecto, a una imposición autoritaria o a un expreso pacto entre ciudadanos. Quien mediante un cambio directo no puede procurarse aquello que desea, incrementa sus posibilidades de hallar posteriormente el bien apetecido si se procura mercancías de más fácil colocación en el mercado. Ante este hecho, es innecesario apelar a interferencias gubernamentales ni a convenciones entre los ciudadanos para explicar la aparición del cambio indirecto. Los más perspicaces serían los primeros en advertir la conveniencia de recurrir a este procedimiento, imitando más tarde su conducta los de menores luces. Resulta mucho más plausible suponer que esas inmediatas ventajas del cambio indirecto fueron percibidas por los propios interesados que imaginar que hubo un ser genial capaz de organizar mentalmente toda una sociedad traficando con dinero y —en el caso de aceptar la doctrina de la convención— de explicarla luego convincentemente al resto de la población.

Si rechazamos que los individuos descubrieron la utilidad del cambio indirecto, que evita tener que esperar una oportunidad para el cambio directo, y, por consideración al argumento, admitimos que las autoridades o una convención introdujo el dinero, surgen nuevas dificultades. En efecto, habrá que investigar qué clase de medidas serían aplicadas para inducir a la gente a adoptar un sistema cuya utilidad no comprendía, el cual, además, resultaba harto más complicado que el simple cambio directo. Si pensamos en su imposición coactiva, habremos de indagar seguidamente cuándo y por qué dejó el cambio indirecto y el uso del dinero de resultar penoso, o al menos indiferente, al comprender la gente las ventajas del nuevo mecanismo.

La investigación praxeológica retrotrae todos los fenómenos a las actuaciones individuales. Si el cambio indirecto facilita las transacciones y la gente es capaz de

comprender estas ventajas, es indudable que, más pronto o más tarde, aquél y el dinero harán su aparición. La experiencia nos dice que estos presupuestos se dieron en el pasado y se siguen dando en la actualidad. En ausencia de los mismos, por el contrario, no puede explicarse por qué la humanidad se decidió a adoptar el cambio indirecto y el dinero, ni por qué después ya nunca ha abandonado el uno ni el otro.

En realidad, el problema histórico del origen del cambio indirecto y del dinero no interesa a la praxeología. Lo único relevante a nuestros efectos es que el cambio indirecto y el dinero existen porque las condiciones de su existencia se dieron en el pasado y siguen dándose actualmente. En tal caso, la praxeología no tiene necesidad de recurrir a la hipótesis de que el cambio indirecto fue implantado por un decreto autoritario o por un acuerdo de los individuos. Los partidarios de la acción estatal, si así lo prefieren, pueden continuar atribuyendo al gobierno la «invención» del dinero, por escaso que sea el fundamento de semejante tesis. Lo que a nosotros nos importa es que los individuos adquieren un cierto bien no para consumirlo ni para dedicarlo a ulterior producción, sino pensando que en el futuro se desprenderán del mismo para realizar un nuevo acto de intercambio. Cuando la gente procede así con respecto a determinado bien, éste adquiere la categoría de medio de intercambio, y tan pronto comienza a ser comúnmente utilizado como tal, se transforma en dinero. Los teoremas de la teoría cataláctica sobre los medios de intercambio y el dinero demuestran los servicios que determinado bien proporciona como medio de intercambio. Aun dando por cierto que el cambio indirecto y el dinero fueran introducidos por la autoridad o en virtud de una convención, no hay duda de que sólo una determinada conducta de gentes que entre sí comercian puede dar efectiva existencia al cambio indirecto y al dinero.

La historia podrá ilustrarnos acerca de cuándo y dónde comenzaron a utilizarse los medios de intercambio y de cómo fue reduciéndose el número de bienes empleados a tal fin. Puesto que la frontera entre el amplio concepto de medio de intercambio y el más restringido de dinero no es clara y precisa sino gradual, no es posible determinar con precisión cuándo y dónde los simples medios de intercambio se transformaron en dinero. Estamos ante un típico problema de comprensión histórica. Ello no obstante, según antes se hacía notar, la frontera entre el cambio directo y el indirecto es clara e indubitable, y además todo lo que la cataláctica predica de los medios de intercambio es aplicable categóricamente a cualesquiera bienes que sean demandados y adquiridos como tales medios.

En la medida en que la afirmación de que el cambio indirecto y el dinero fueron implantados por decreto o por convención se refiere a hechos históricos, es tarea de los historiadores demostrar su falsedad. Mientras no pretenda ser más que una afirmación histórica, carece de importancia para la teoría cataláctica del dinero y la explicación praxeológica de la aparición del cambio indirecto. Pero si lo que pretende es analizar la actuación humana y los eventos sociales, habrá que rechazarla, ya que nada predica de la acción. Nada de ella nos dice cuando se limita a proclamar que un buen día los gobernantes o los ciudadanos reunidos en

asamblea concibieron de pronto la feliz idea de que sería provechoso comenzar a intercambiar indirectamente recurriendo a un medio de intercambio de uso común. Con ello no se hace más que eludir y retrotraer el problema.

Conviene advertir que nada añade a la comprensión científica de la acción humana y de los fenómenos sociales afirmar que se trata de creaciones del estado, de un jefe carismático o de la inspiración que un día tuvo la gente. Y menos aún pueden tales declaraciones refutar las enseñanzas de una teoría que demuestra que tales fenómenos deben considerarse «producto no intencionado, resultado no planeado ni buscado deliberadamente de los esfuerzos llevados a cabo específicamente por los miembros de una sociedad»[6].

4. La determinación del poder adquisitivo del dinero

Tan pronto como un bien económico comienza a ser demandado, no sólo por quienes desean emplearlo para el consumo o para la producción, sino además por terceras personas que tan sólo pretenden retenerlo en su poder como medio de intercambio para luego desprenderse del mismo, aumenta la demanda. Ha aparecido un nuevo aprovechamiento de la mercancía de referencia y ello desata una demanda adicional. Como sucede con cualquier otro bien económico, esa supletoria demanda provoca un alza del valor de cambio de la mercancía; es decir, por la adquisición de dicho objeto el mercado está dispuesto ahora a entregar mayor número de otros bienes que antes. La cantidad de mercancías que pueden obtenerse por un medio de intercambio, o sea, el «precio» de este último expresado en bienes y servicios diversos, es parcialmente función de aquella demanda provocada por quienes desean adquirirlo como tal

medio de intercambio. Si esa mercancía se deja de emplear como medio de intercambio, esa específica demanda adicional desaparece, bajando, concomitantemente, su «precio».

Así, la demanda de todo medio de intercambio viene a ser la resultante de dos demandas parciales: la de quienes desean emplearlo para el consumo o la producción y la de quienes pretenden utilizarlo como tal medio de intercambio[7]. En relación con el moderno dinero metálico, se habla de su demanda industrial y de su demanda monetaria. El valor de cambio (el poder adquisitivo) de un medio de intercambio es, pues, la resultante del efecto acumulado de esas dos demandas parciales.

La magnitud de esa demanda del medio de intercambio que aparece en razón a los servicios que como tal medio de intercambio pueda proporcionar depende, a su vez, del valor de cambio que el propio dinero tenga en el mercado. Este hecho plantea un problema que muchos economistas consideraron hasta tal punto insoluble que ni siquiera se atrevieron a investigarlo seriamente. Resulta ilógico, decían, explicar el poder adquisitivo del dinero aludiendo a la demanda de numerario y, al tiempo, basar esta última en el propio poder adquisitivo de la moneda.

El problema, sin embargo, es sólo aparente. Ese poder adquisitivo que decimos depende de la específica demanda monetaria no es el mismo poder adquisitivo cuya magnitud determina esta específica demanda. Lo que pretendemos averiguar es qué determina el poder adquisitivo que el dinero tendrá en el futuro inmediato, en el instante más próximo. Tal poder adquisitivo depende del que el dinero tuvo en el pasado inmediato, en el instante que acaba de transcurrir. Son

dos magnitudes distintas. Es erróneo objetar a nuestro teorema, que podemos denominar *teorema regresivo*, que cae en un círculo vicioso[8].

Pero ello, aseguran los críticos, equivale a retrotraer el problema. Lo que se trata de explicar es cómo se determina ese poder adquisitivo de ayer. Porque si, en efecto, pretendemos del mismo modo explicar este último acudiendo al poder adquisitivo de anteayer, y así sucesivamente, no hacemos más que caer en un *regressus in infinitum*. Tal modo de razonar en modo alguno resuelve el problema. Sin embargo, lo que esos críticos pasan por alto es que ese proceso regresivo no prosigue sin fin. Llega a un punto en el que el razonamiento queda completo y resueltas todas las incógnitas. En efecto, si recorremos hacia atrás, paso a paso, ese proceso seguido por el poder adquisitivo, llegamos finalmente a aquel instante en que el bien en cuestión comenzó a utilizarse como medio de intercambio. Alcanzado ese punto, su poder adquisitivo es función exclusivamente de la demanda no monetaria —industrial— desatada por quienes pretenden utilizar la mercancía en función distinta de la propia de medio de intercambio.

Pero, prosiguen los críticos, esto significa explicar la porción de poder adquisitivo del dinero generada por los servicios que proporciona como medio de intercambio acudiendo a los servicios que reporta en cometidos industriales. El verdadero problema, aclarar el origen del específico componente monetario del valor de cambio del dinero, queda sin resolver. Pero también aquí se equivocan los críticos. La parte del valor del dinero que procede de sus servicios como medio de intercambio queda plenamente justificada por esos servicios monetarios y la consecuente

demanda que de ellos se produce. Dos hechos no pueden ser negados y nadie jamás los ha puesto en duda. En primer lugar, que la demanda de todo medio de intercambio depende de consideraciones relativas a su valor de cambio, el cual es función tanto de los servicios monetarios como industriales que puede prestar. En segundo lugar, que el valor de cambio de un bien que todavía no ha sido demandado a título de medio de intercambio depende exclusivamente de la demanda del mismo por gentes que desean emplearlo con fines industriales, es decir, para el consumo o para la producción. Pues bien, el teorema regresivo aspira a explicar la primera aparición de una demanda monetaria para un bien que previamente ha sido buscado exclusivamente con fines industriales, demanda que aparece influida por el valor de cambio asignado a la sazón a dicho bien por esos servicios no monetarios que el mismo proporciona. Desde luego, esto no implica basar el valor de cambio específicamente monetario de un medio de intercambio en su valor de cambio de carácter industrial.

Finalmente, se ha objetado al teorema regresivo que aborda el asunto desde un punto de vista histórico, no teórico. También esta crítica carece de fundamento. Explicar un acontecimiento históricamente significa mostrar cómo fue provocado por fuerzas y factores actuantes en un lugar y en una fecha determinados. Estas fuerzas y factores individuales representan los elementos últimos de la interpretación. Son datos últimos y, como tales, no admiten ulterior análisis ni disección. Explicar el fenómeno de modo teórico, en cambio, implica retrotraer su aparición a la presencia de normas generales implícitas ya en el sistema teórico. El teorema regresivo cumple con esta condición. Hace depender el

específico valor de cambio de un medio de intercambio de su función como tal medio y de los mismos teoremas con que la teoría general cataláctica explica el proceso valorativo y la formación de los precios. Deduce un caso especial de la ilustración proporcionada por otra teoría más universal. Demuestra por qué el fenómeno en cuestión debe producirse si son ciertos los principios generales que regulan los demás fenómenos. No dice nuestro teorema: esto sucedió en tal época y en tal lugar, sino: esto sucederá siempre que se den las condiciones precisas. En cuanto un bien que no ha sido anteriormente demandado como medio de intercambio comienza a buscarse con tal fin, se producirán los mismos efectos; ninguna mercancía puede emplearse como medio de intercambio si, antes de ser utilizada como tal, no tenía ya valor de cambio por razón de otros posibles empleos. Y todas las afirmaciones implícitas en el teorema regresivo se enuncian apodícticamente desde el apriorismo praxeológico. Las cosas *deben* suceder así. No es concebible ninguna otra situación en que las cosas sucederían de modo diferente.

El poder adquisitivo del dinero, al igual que los precios de todos los demás bienes y servicios económicos, depende de la oferta y la demanda. Puesto que la acción aspira siempre a ordenar más satisfactoriamente las circunstancias futuras, quien considere adquirir o desprenderse de dinero será, evidentemente, el primer interesado en el futuro poder adquisitivo de la moneda y la futura estructura de los precios. Pero sólo partiendo del poder adquisitivo del pasado inmediato puede el interesado formarse una idea del que en el futuro tendrá la moneda. Es este hecho el que diferencia radicalmente la determinación del poder adquisitivo del dinero de la determinación de las mutuas razones de

intercambio que entre los demás bienes y servicios económicos puedan darse. Con respecto a estos últimos, el actor sólo se preocupa por su importancia para satisfacer futuras necesidades. Cuando una mercancía anteriormente desconocida aparece en venta —como sucedió, por ejemplo, con los aparatos de radio hace algunas décadas— el único problema que a la sazón se plantea es si el placer que el nuevo artefacto proporcionará resulta mayor o menor que el que se espera de aquellos otros bienes a los cuales hay que renunciar para adquirir el objeto en cuestión. El conocimiento de los precios del pasado sólo permite al comprador disfrutar de los llamados *márgenes del consumidor*. Si no se preocupara por aprovechar esos márgenes, podría incluso ordenar sus adquisiciones sin fijarse para nada en los precios registrados ayer por el mercado, es decir, en esos precios que comúnmente denominamos precios actuales. Podría formular juicios valorativos sin necesidad de valorar las cosas. Como ya se mencionó anteriormente, si se extinguiera la memoria de todos los precios pasados, no por ello se impediría la aparición de nuevas razones de intercambio entre los diversos bienes económicos. En cambio, si desapareciera todo recuerdo del poder adquisitivo del dinero, el proceso que llevó a la aparición del cambio indirecto y de los medios de intercambio tendría que reiniciarse desde el principio. Sería preciso comenzar de nuevo recurriendo a determinados bienes más fácilmente colocables que los demás. La demanda de dichas mercancías aumentaría, con lo cual se agregaría a su valor de cambio generado por el uso industrial (no monetario) un componente específico derivado de esa nueva utilización como medio de intercambio. Tratándose del dinero, los juicios de valor sólo son posibles si se basan en la

tasación de la moneda. La aparición de una nueva clase de dinero presupone que el objeto en que se materializa goce ya anteriormente de valor de cambio a causa de su utilidad para el consumo o la producción. Ni el comprador ni el vendedor pueden estimar determinada unidad monetaria si no conocen su valor de cambio —su poder adquisitivo— en el inmediato pasado.

La relación entre la demanda y la oferta de dinero, que podemos denominar *relación monetaria*, determina la magnitud de su poder adquisitivo. La relación monetaria de hoy, modelada sobre la base de la capacidad adquisitiva de ayer, determina la capacidad adquisitiva de hoy. Quien desea incrementar su tesorería restringe las adquisiciones e incrementa las ventas, desatando así una tendencia a la baja en los precios. Quien, por el contrario, prefiere reducir su tesorería amplía las compras —ya sea para el consumo, ya sea para la producción o inversión— y restringe las ventas, provocando así una tendencia al alza de los precios.

Cualquier variación de las existencias dinerarias forzosamente ha de modificar la distribución de los bienes económicos entre las diversas personas y entidades. La cantidad de dinero disponible en el mercado sólo puede aumentar o disminuir mediante el previo incremento o restricción de las tesorerías de determinados miembros individuales. Podemos imaginar, si así lo preferimos, que cada individuo recibe una parte de ese dinero adicional en el momento mismo en que éste accede al mercado, o bien participa en la reducción de la cantidad de moneda. Pero en cualquier caso la conclusión final es siempre la misma; a saber, que las variaciones de precios provocadas por las variaciones de la cantidad de dinero disponible nunca pueden

afectar al mismo tiempo y en la misma proporción a los precios de todas las diversas mercancías y servicios.

Supongamos, por ejemplo, que el gobierno emite una cierta cantidad adicional de papel moneda. Las autoridades proceden así porque pretenden adquirir mercancías y servicios o pagar deudas o abonar intereses por las ya contraídas. Cualquiera que sea el destino que se dé a ese dinero, el hecho es que el erario público aparece en el mercado con una adicional demanda de bienes y servicios: ahora puede comprar más cosas que antes. Suben los precios de las mercancías que el estado busca. Si el gobierno hubiera financiado sus adquisiciones mediante impuestos, los contribuyentes se habrían visto obligados a restringir las suyas, de tal suerte que mientras los precios de los bienes adquiridos por el gobierno propendían a subir, los de otras mercancías tendían a bajar. Esta caída de los precios de los artículos adquiridos por los contribuyentes no se produce, sin embargo, cuando el gobierno incrementa su capacidad adquisitiva sin reducir las sumas dinerarias poseídas por los particulares. Los precios de algunos bienes —los que compra el gobierno— suben inmediatamente, mientras hay otros precios que de momento no varían. Pero el proceso prosigue. Los vendedores de los bienes que el gobierno demanda se ven a su vez capacitados para incrementar las compras. Los precios de las cosas que éstos adquieren ahora en mayor cantidad comienzan también a subir. El *boom* se va extendiendo paulatinamente de unos sectores a otros, hasta que, al final, todos los precios y salarios resultan incrementados. Pero esta alza general en modo alguno es sincrónica para las diversas mercancías y servicios.

Si bien a medida que el incremento dinerario produce sus

efectos todos los precios suben, no se incrementan en la misma proporción los de unos y otros bienes y servicios. Ello es natural, pues el proceso afectó a los diversos individuos de distinto modo. Mientras el proceso se desarrollaba, hubo quienes se beneficiaban al percibir precios ya incrementados por lo que vendían, mientras pagaban por lo que compraban todavía a precios reducidos o que no habían aún subido en la misma proporción. Había otros, por el contrario, en la desgraciada postura de vender bienes o servicios cuyos precios todavía no habían subido o no lo habían hecho en el mismo grado que aquello que compraban. La progresiva alza de los precios, para los primeros, era un evidente privilegio; para los segundos, en cambio, una desastrosa calamidad. Los deudores, por su lado, se beneficiaban a costa de los acreedores. Cuando el proceso, finalmente, se detiene, la riqueza de las diversas personas ha sido afectada diferentemente y en distinta proporción. Unos son más ricos y otros más pobres. Las circunstancias del mercado ya no son las mismas de antes. El nuevo planteamiento lleva consigo variaciones en la intensidad de la demanda de los distintos bienes. Ha variado la proporción mutua que antes existía entre los precios de las diversas mercancías y servicios. Ha mudado la estructura de los precios, con independencia de que, en términos monetarios, todos ellos se hayan incrementado. Los precios finales a que ahora tiende el mercado, una vez han quedado consumados todos los efectos propios del incremento dinerario, en modo alguno son los de antes simplemente multiplicados por un mismo multiplicador.

Ignorar este hecho fundamental es el vicio principal de que adolecen la antigua teoría cuantitativa y la ecuación de

intercambio de los economistas matemáticos. Las variaciones de la oferta de dinero forzosamente han de provocar cambios en otros muchos campos. Después de un incremento, o una reducción, de las existencias dinerarias, el mercado queda trastrocado, sin que el efecto de la variación se limite al alza o la baja de los precios y al incremento o reducción de las tesorerías de los individuos. También han cambiado las mutuas razones de intercambio entre los distintos bienes y servicios que, si deseamos recurrir a una metáfora, se describen mejor con la imagen de una *convulsión de precios* que recurriendo a esa equívoca expresión que nos habla de simple alza o baja del «nivel general de precios».

Podemos, de momento, dejar de lado los efectos referentes al cumplimiento de los contratos con pago aplazado. Más adelante nos ocuparemos de ello, así como de la influencia que tales acontecimientos monetarios tienen sobre el consumo y la producción, la inversión y la creación de capital, la acumulación y la liquidación del mismo. Pero, aun prescindiendo de estas cuestiones, jamás debemos olvidar que la variación de las existencias dinerarias afecta a los precios de manera desigual. El momento y la proporción en que los precios de las diversas mercancías y servicios serán influidos depende de las circunstancias de cada caso particular. Es más, durante una expansión monetaria (inflación), la primera reacción del mercado no tiene por qué significar subida de *todos* los precios. Porque también puede acontecer que algunos de ellos bajen al principio por tratarse de artículos fundamentalmente demandados por aquellos grupos cuyos intereses son perjudicados.

No son sólo los gobiernos los que, mediante la emisión de papel moneda, provocan cambios en la relación monetaria.

Incrementar la producción de los metales preciosos que se emplean como dinero provoca efectos similares, si bien en este caso posiblemente no sean los mismos sectores de población los respectivamente beneficiados y perjudicados. También se incrementan los precios cuando, sin una correspondiente reducción de la cantidad de moneda existente, disminuye la demanda de dinero debido a una tendencia general a reducir la tenencia de numerario. El dinero gastado adicionalmente en razón a tal «desatesoramiento» provoca una tendencia al alza de los precios igual a la que genera el dinero proveniente de los yacimientos auríferos o al que sale de las fábricas de moneda. Por lo mismo, bajan los precios cuando se reducen las existencias dinerarias (a causa de una recogida de papel moneda, por ejemplo) o cuando la demanda monetaria se incrementa (porque la gente tiende a «atesorar», a incrementar los saldos de numerario). Sin embargo, el proceso es siempre desigual y escalonado, asimétrico y desproporcionado.

Podría objetarse, y efectivamente se ha objetado, que la producción normal de los yacimientos auríferos que llega al mercado implica incrementar las existencias dinerarias; sin embargo, ello no amplía las rentas y, menos aún, las riquezas de los propietarios de las minas. Estos últimos simplemente recogen unos ingresos «normales»; por tanto, al gastarlos no pueden perturbar ni el mercado ni la tendencia a la sazón prevalente hacia determinados precios finales y hacia la implantación del equilibrio de la economía de giro uniforme. Para esos propietarios, la producción anual de las minas no supone mayores riquezas y, por tanto, no les impele a ofrecer precios mayores. Mantendrán el mismo nivel de vida de

siempre. Sus gastos no pueden, por tanto, revolucionar el mercado. Podemos, pues, concluir que la normal producción aurífera, si bien incrementa la cantidad de dinero disponible, no puede poner en marcha el proceso de depreciación. Es neutral respecto a los precios.

Frente a tal modo de razonar conviene observar que en una economía progresiva, en la que aumenta el censo de la población y se perfecciona cada vez más la división del trabajo, así como su corolario, la especialización industrial, la demanda dineraria tiende a aumentar. Nueva gente aparece en la escena y desea tener propias disponibilidades dinerarias. La autosuficiencia económica, es decir, la provisión familiar de las necesidades, va desapareciendo y la gente depende, cada vez en mayor grado, del mercado; ello, en términos generales, induce a que todo el mundo tienda a incrementar su tenencia de numerario. Por esta razón, la tendencia al alza de los precios debida a la denominada producción «normal» de oro tropieza en estos casos con otro movimiento contrario que apunta a la baja de los precios, originado por esa incrementada demanda de numerario. Pero esos dos procesos de signo contrario no se destruyen. Estamos ante movimientos que siguen cursos independientes, modificadores ambos de las concurrentes circunstancias sociales, capaces de enriquecer a unos y empobrecer a otros. Tales procesos, cada uno por su lado, afectan a los precios de los diversos bienes en épocas y grados distintos. Ciertamente, el alza de algunas mercancías ocasionada por uno de esos procesos puede ser finalmente compensada por la baja que el otro provoca. Tal vez suceda que, en última instancia, varios o incluso muchos de dichos precios retornen a su primitivo nivel. Pero esto no sucede porque hayan dejado de producirse

los movimientos que ocasionan esos cambios en la relación monetaria. Ese resultado, en realidad, es el fruto provocado por el efecto común y coincidente de aquellos dos procesos independientes, cada uno de los cuales, por su parte, varía las condiciones del mercado y modifica el bienestar material de los diversos grupos e individuos. La nueva estructura de los precios tal vez no se diferencia mucho de la anterior; sin embargo, es hija de dos distintas series de cambios, cada uno de los cuales ha originado todas sus propias transformaciones sociales.

El que los propietarios de los yacimientos auríferos prevean regulares ingresos anuales provenientes del oro que producen en modo alguno puede enervar el efecto de este último sobre los precios. Dichos propietarios, a cambio de su producción aurífera, detraen del mercado los bienes y servicios por ellos requeridos para sus explotaciones mineras, así como aquellas otras mercancías que dedican al propio consumo o invierten en otras producciones. Si no hubieran extraído aquellas adicionales cantidades de oro, los precios no se habrían visto afectados por las mismas. A este respecto, es indiferente que los propietarios hayan previsto y capitalizado la rentabilidad de los yacimientos, acomodando su nivel de vida a una renta regular derivada de tales operaciones mineras. El nuevo oro, desde el momento mismo en que llega a las manos de los propietarios en cuestión, comienza a producir sus efectos sobre el gasto de los interesados, así como sobre el de aquellas terceras personas a cuyas tesorerías sucesivamente va accediendo. Si previendo determinados ingresos futuros, que luego no cristalizan, aquéllos proceden a efectuar gastos por anticipado, el caso es el mismo que el que se presenta en cualquier otro supuesto de financiación del consumo

mediante crédito basado en previsiones que la realidad después no confirma.

Los cambios registrados por las tesorerías de personas diversas se compensan entre sí sólo cuando dichas variaciones se reproducen regularmente y están interconectadas por una reciprocidad causal. Los obreros y asalariados no suelen cobrar a diario, sino que sus servicios se les abonan en determinadas épocas por el trabajo realizado durante una o varias semanas. Tales personas no mantienen durante ese periodo los mismos saldos de tesorería; su tenencia de numerario va disminuyendo a medida que se acerca el día de la paga. Los comerciantes que les suministran ven cómo concomitantemente sus propias tesorerías van aumentando. Ambos procesos se condicionan mutuamente; existe una interdependencia causal que temporal y cuantitativamente viene a armonizarlos entre sí. Sin embargo, ni el tendero ni el cliente se dejan influir por tales fluctuaciones cíclicas. La respectiva tenencia de numerario, así como las correspondientes operaciones mercantiles y gastos de consumo, se ordenan considerando como un todo los periodos en cuestión.

Este fenómeno indujo a algunos economistas a pensar en la existencia de una circulación regular del dinero, pasando por alto los cambios registrados por la tesorería de los individuos. Sin embargo, se trata de una concatenación que únicamente se da en un campo limitado y preciso. Sólo cuando el incremento de la cifra de numerario poseído por determinado grupo de personas se halla, temporal y cuantitativamente, relacionado con la reducción de la tesorería de otro determinado grupo, durante un plazo que ambos consideran como un todo al ordenar su respectivo encaje, puede darse

esa neutralización. Fuera de este campo es imposible que la misma aparezca.

5. El problema de Hume y Mill y la fuerza impulsora del dinero

¿Se puede pensar en una situación en que las variaciones del poder adquisitivo del dinero afecten al mismo tiempo y en el mismo grado a todas las mercancías y servicios proporcionalmente a los cambios registrados en la demanda o la oferta dineraria? En otras palabras, ¿es posible que el dinero sea neutro en un sistema económico que no sea el de la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme? Esta interesante cuestión podemos calificarla como el problema de Hume y Mill.

Ni Hume ni Mill se atrevieron a contestar afirmativamente a la interrogante[9]. ¿Se le puede dar una respuesta categóricamente negativa?

Imaginemos dos economías, *A* y *B*, de giro uniforme. Ambos sistemas son independientes y no guardan relación alguna entre sí. Se diferencian únicamente en que por cada suma dineraria *m* existente en *A* hay en *B* una cantidad *nm*, siendo *n* mayor o menor que 1; suponemos que en ninguno de los dos sistemas hay pagos aplazados y que el dinero en ambos no tiene más utilización que la puramente dineraria, resultando imposible dar al mismo ningún otro empleo. Por lo tanto, los precios en uno y otro sistema guardan entre sí la

proporción 1 : *n*. ¿Cabe imaginar que las condiciones reinantes en *A* puedan ser de golpe variadas, haciéndolas coincidentes por entero con las de B?

Es claro que la interrogante debe resolverse negativamente. Quien pretenda contestarla afirmativamente habrá de suponer que un *deus ex machina* aborda en el mismo instante a cada individuo, incrementa o disminuye su tesorería, multiplicando su saldo por *n*, y le informa que en adelante deberá multiplicar por *n* todos los precios que emplee en sus apreciaciones y cálculos. Ello no puede suceder sin una milagrosa intervención.

Ya hemos dicho que en la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme la idea misma del dinero se desvanece y éste se transforma en insustancial mecanismo calculatorio, íntimamente contradictorio y carente de todo sentido[10]. Es imposible asignar función alguna al cambio indirecto, a los medios de intercambio y al dinero dentro de una construcción imaginaria cuya nota característica es precisamente la invariabilidad y rigidez de las circunstancias concurrentes.

Cuando el futuro deja de ser incierto, se desvanece la necesidad de todo saldo de numerario. Y comoquiera que el dinero ha de ser poseído en metálico por la gente, es evidente que la moneda como tal desaparece. El uso de los medios de intercambio y la tenencia de numerario son fenómenos impuestos por la variabilidad de las circunstancias económicas. Es más, el dinero en sí mismo es un factor provocador de cambios; es incompatible con la regularidad típica de la economía de giro uniforme.

Todo cambio registrado por la relación monetaria —aparte de sus efectos sobre los pagos aplazados— varía las

circunstancias personales de los diversos miembros de la sociedad. Unos se enriquecen, mientras otros se empobrecen. Puede suceder que las variaciones registradas por la demanda y la oferta dineraria coincidan con otros cambios de sentido contrario, sustancialmente coetáneos y de análoga importancia; posiblemente tales movimientos den lugar a que la estructura general de los precios no registre ningún cambio notable. Pero, aun en tal supuesto, no dejan de aparecer las consecuencias individuales a que antes nos referimos. Todo cambio de la relación monetaria pone en marcha un peculiar proceso que provoca efectos particulares. Cuando un movimiento inflacionario coincide con otro deflacionario o cuando a una inflación sigue una deflación, de suerte que al final los precios no varían mucho, las consecuencias sociales de ambos movimientos no se neutralizan. A las consecuencias sociales de una inflación se añaden las de una deflación. No hay por qué suponer que todos ni siquiera la mayor parte de quienes fueron favorecidos por la primera han de ser perjudicados por la segunda, y viceversa.

El dinero no es ni un *numéraire* abstracto ni una medida del valor o de los precios, sino un simple bien económico que como tal se valora y aprecia por sus propios méritos, es decir, por los servicios que el hombre piensa derivar de su tenencia. En el mercado siempre hay cambio y movimiento, y el dinero aparece porque se dan esos cambios. La moneda es un factor que genera cambios, no porque «circula», sino en razón a que se atesora. La gente conserva dinero en caja únicamente por el hecho de prever cambios cuyo carácter y magnitud se considera en cada momento incapaz de predecir.

El dinero sólo es concebible dentro de una economía cambiante y al mismo tiempo es un elemento de ulteriores

cambios. Toda variación de las circunstancias económicas actúa sobre el dinero, que a su vez comienza a operar como fuerza provocadora de nuevas variaciones. Cualquier alteración de las razones de intercambio entre los diversos bienes no monetarios provoca cambios en la producción y en la comúnmente denominada distribución, así como en la propia relación monetaria, todo lo cual da lugar a ulteriores mutaciones. Nada puede acontecer en el campo de los bienes objeto de compraventa que no afecte al mundo monetario; y, a la inversa, cuanto sucede en éste influye en el de las mercancías.

Considerar neutral el dinero es tan erróneo como creer en la plena estabilidad de su poder adquisitivo. Una moneda privada de la típica fuerza impulsora del dinero, contrariamente a lo que supone la gente, en modo alguno sería una moneda perfecta; al contrario, dejaría de ser dinero.

Es un error muy extendido suponer que la moneda ideal sería neutral y estaría dotada de un poder adquisitivo invariable. Muchos creen que tal es el objetivo que la política monetaria debería perseguir. Se comprende la popularidad de esta idea porque representa la lógica reacción contra la aún más extendida filosofía inflacionista. Pero se trata de una reacción excesiva, es contradictoria y confusa, y ha provocado graves daños por el decidido respaldo que ha recibido del erróneo razonamiento de muchos filósofos y economistas.

Se equivocan estos pensadores suponiendo que el reposo es un estado más perfecto que el movimiento. La idea de perfección implica que se ha alcanzado una situación que excluye todo cambio, ya que cualquier cambio supone necesariamente un empeoramiento. Lo mejor que, en su opinión, puede predicarse del movimiento es que tiende hacia

una situación perfecta, la cual, una vez alcanzada, impondría el reposo, ya que toda ulterior actuación daría lugar a una situación menos favorable. El movimiento se considera prueba de desequilibrio, de imperfecta satisfacción, manifestación evidente de inquietud y malestar. Mientras semejantes ideas se limiten a proclamar que la acción aspira siempre a suprimir la incomodidad y, en última instancia, a alcanzar la satisfacción plena, no carecen de fundamento. Pero no hay que olvidar que el estado de reposo y equilibrio aparece no sólo cuando se ha alcanzado la satisfacción perfecta, cuando el interesado es totalmente feliz, sino también en situaciones manifiestamente insatisfactorias si el sujeto ignora cómo podría mejorar de estado. La ausencia de acción no sólo es consecuencia del perfecto bienestar, sino también obligado corolario de la incapacidad de prosperar. Lo mismo puede significar desesperanza que felicidad.

En nuestro universo real, donde hay acción y cambio incesante, en un sistema económico que jamás puede inmovilizarse, ni la neutralidad del dinero ni la estabilidad de su poder adquisitivo resultan lógicamente admisibles. Una moneda realmente neutral y estable sólo podría aparecer en un mundo sin acción.

No es, por tanto, ni extraño ni vicioso que, donde todo es cambiante, el dinero ni sea neutral ni invariable su poder adquisitivo. Todos los planes que pretenden hacer neutro y estable el dinero son contradictorios. El dinero es un elemento de acción y, por tanto, generador de cambio. Las variaciones experimentadas por la relación monetaria, es decir, por la relación entre la demanda y la oferta de dinero, influyen en la razón de intercambio imperante entre el dinero, de un lado, y todos los bienes vendibles, de otro. Pero

esas variaciones no afectan al mismo tiempo ni en la misma proporción a los precios de los diversos bienes y servicios. De ahí que afecten de forma diferente a la riqueza de los distintos individuos.

6. Variaciones del poder adquisitivo del dinero provenientes del lado monetario y del lado de las mercancías

Las variaciones del poder adquisitivo del dinero, es decir, las mutaciones registradas por la razón de intercambio entre la moneda de un lado y los bienes económicos de otro, pueden proceder tanto del lado del dinero como del lado de las mercancías. Los cambios de circunstancias que las provocan pueden proceder tanto de la demanda y oferta de dinero como de la demanda y oferta de los demás bienes y servicios. Conviene, pues, distinguir entre variaciones en el poder adquisitivo de origen monetario (*cash-induced changes*) y variaciones de origen material (*goods-induced changes*).

Estas últimas pueden deberse a mutaciones de la oferta o de la demanda de determinados bienes y servicios. Sin embargo, un alza o una baja general de todos los bienes y servicios o de la mayor parte de ellos ha de ser forzosamente de origen monetario.

Examinemos ahora las consecuencias sociales y económicas provocadas por los cambios del poder adquisitivo del dinero, suponiendo: primero, que el mismo sólo puede

emplearse como tal —es decir, como medio de intercambio —, y no en cualquier otro cometido; segundo, que sólo existe intercambio entre bienes presentes, no intercambiándose éstos contra bienes futuros; tercero, que de momento nos despreocupamos de los efectos que las variaciones del poder adquisitivo provocan en el cálculo monetario.

Bajo estos presupuestos, los efectos de las mutaciones del poder adquisitivo de origen monetario simplemente hacen variar la riqueza personal de los distintos individuos. Unos prosperan, mientras otros se empobrecen; unos atienden mejor sus necesidades, mientras otros lo hacen de modo más imperfecto; a las ganancias de unos corresponden las pérdidas de otros. Pero sería erróneo deducir de esto que la satisfacción total sigue invariada; que, no variando las disponibilidades totales, la satisfacción general o la felicidad colectiva pueden aumentar o disminuir por los cambios en la distribución de la riqueza. Pues el concepto de satisfacción o felicidad total es un concepto vacío. No hay módulo alguno que permita comparar entre sí el diferente grado de satisfacción o felicidad alcanzado por diversos individuos.

Los cambios de origen monetario registrados por el poder adquisitivo pueden inducir indirectamente a que se incremente la acumulación de capital o a que aumente el consumo del mismo. Depende de las circunstancias cuál sea el sentido de dichos efectos secundarios, así como su intensidad. Abordaremos más adelante tan importantes cuestiones[11].

Los cambios de poder adquisitivo de la moneda provenientes del lado de las mercancías no son a veces más que un efecto provocado por variaciones de la demanda, que de unos bienes pasa a centrarse en otros. Si aquéllos obedecen al aumento o disminución de los bienes disponibles, en modo

alguno se limitan a meras transferencias de riqueza de unas personas a otras. No implican que lo que Pedro gana lo pierda Juan. Tal vez algunos se enriquezcan, pero sin empobrecimiento de nadie, y viceversa.

Podemos describir este hecho del siguiente modo: Sean *A* y *B* dos sistemas independientes entre los cuales no existe relación alguna. En ambos se utiliza una misma clase de dinero que no puede emplearse en ningún cometido no monetario. Suponemos, como primer caso, que *A* y *B* se diferencian entre sí sólo porque en *B* las existencias de dinero son *nm*, representando *m* las de *A*; asimismo suponemos que por cada tesorería, *c*, y por cada crédito dinerario, *d*, existente en *A*, corresponde una tesorería *nc* y un crédito *nd* en *B*; *A* y *B*, por lo demás, son iguales. Como caso segundo, suponemos que *A* y *B* se diferencian entre sí simplemente porque en *B* las existencias totales de una cierta mercancía, *r*, son *np*, representando *p* las existencias de dicha mercancía en *A*; igualmente suponemos que por cada stock, *v*, de dicha mercancía *r* existente en *A*, en *B* se dispone de otro cuya cuantía es *nv*. En ambos casos *n* se supone mayor que la unidad. Si en el caso primero preguntamos a cualquier persona del sistema A si está dispuesta a hacer el más mínimo sacrificio por trasladarse a B, la respuesta unánime habría de ser negativa. Sin embargo, en el caso segundo, todos los propietarios de *r* y todos aquéllos que no posean dicha mercancía, pero aspiren a poseerla —es decir, una persona al menos— responderán a la cuestión en sentido afirmativo.

Los servicios que el dinero proporciona vienen condicionados por el poder adquisitivo del mismo. Nadie pretende poseer específico número de monedas o determinado saldo dinerario; lo que se pretende es disponer

de un cierto poder adquisitivo. Comoquiera que el propio funcionamiento del mercado tiende a fijar el poder adquisitivo del dinero a aquel nivel al cual la oferta y la demanda del mismo se igualan, nunca puede haber ni exceso ni falta de dinero. Sea grande o pequeña la total cantidad de dinero existente, todas y cada una de las personas operantes disfrutan plenamente de las ventajas que pueden derivarse del cambio indirecto y de la existencia del dinero. Los cambios del poder adquisitivo monetario lo que indudablemente hacen es variar la distribución de la riqueza entre los diversos miembros de la sociedad. Desde el punto de vista de quienes piensan derivar una ganancia personal de los cambios, tal vez resulten insuficientes o excesivas las existencias dinerarias; tal afán de lucro posiblemente tienda a imponer medidas que provoquen variaciones de origen monetario en el poder adquisitivo del dinero. Sin embargo, los servicios que el dinero proporciona no pueden ser ni mejorados ni empeorados variando las existencias monetarias. Las tesorerías de determinadas personas posiblemente sean excesivas o insuficientes. Es posible que esta circunstancia pueda remediarse incrementando o disminuyendo el consumo o la inversión. (No debemos, desde luego, caer en aquel error tan común de confundir la demanda de dinero para su tenencia a la vista con el deseo de todo el mundo de ver incrementada la propia riqueza). Sea cual fuere la cuantía de las existencias dinerarias, son éstas siempre suficientes para que todos disfruten de los servicios que el dinero puede procurar y efectivamente rinde.

Desde este punto de vista, podrían calificarse de ruinosos todos los gastos efectuados para incrementar la cantidad de dinero. El hecho de que se empleen como moneda cosas que

podrían rendir otros servicios útiles, apartándolas así de estos otros empleos, puede considerarse como una arbitraria reducción del siempre limitado potencial con que el hombre cuenta para atender sus necesidades. Adam Smith y Ricardo, en este sentido, argüían que se podían reducir los costes de la producción de dinero emitiendo éste exclusivamente en forma de papel moneda. Pero para el conocedor de la historia económica el problema presenta otras facetas. Ante las lamentables situaciones provocadas por las grandes inflaciones ingeniadas a base de papel moneda, es forzoso concluir que los gastos inherentes a la producción aurífera son un mal en verdad de escasa monta. Es vano replicar que aquellas catástrofes fueron producidas por haber las autoridades aprovechado torpemente el poder que el dinero crediticio y el papel moneda ponían en sus manos; otros más sabios gobernantes, indudablemente, habrían adoptado mejores políticas. Tal modo de argumentar olvida que, no pudiendo jamás ser el dinero neutral ni gozar de plena estabilidad adquisitiva, la determinación por el estado de las existencias dinerarias en modo alguno puede hacerse de modo imparcial y objetivo, ni es posible distribuir equitativamente sus efectos entre todos los miembros de la sociedad. Las medidas que el gobernante adopte para trastrocar el poder adquisitivo del dinero dependen siempre de sus juicios valorativos. Tales actuaciones, invariablemente, favorecen los intereses de unas personas a costa de otras; jamás patrocinan eso que suele denominarse bien común o bienestar público. En el campo de la política monetaria no hay consideraciones científicas.

El que se adopte uno u otro bien como medio de intercambio no es nunca indiferente. Están en juego los

cambios de origen monetario en el poder adquisitivo. El problema estriba en decidir la voluntad que en esta materia deba prevalecer: la de la gente comprando y vendiendo en el mercado, o la del gobierno. El mercado, en un proceso de selección a lo largo de siglos, acabó concediendo valor monetario únicamente al oro y la plata. Durante doscientos años, las autoridades han venido interfiriendo en la elección de moneda realizada por el mercado. Ni siquiera los más apasionados dirigistas osarán afirmar que esta interferencia ha sido positiva.

Inflación y deflación; inflacionismo y deflacionismo

Los conceptos de inflación y deflación no son praxeológicos. No fueron elaborados por economistas, sino por el lenguaje popular del pueblo y los políticos. Reflejan el tan difundido error de suponer que el dinero es neutral e invariable su poder adquisitivo y que una moneda sana debe gozar de esos dos atributos. Partiendo de tales supuestos, la palabra inflación se emplea para designar los cambios de origen dinerario que dan lugar a una baja del poder adquisitivo de la moneda, mientras que el término deflación se utiliza para significar cambios igualmente monetarios que incrementan su poder adquisitivo.

Quienes emplean esta terminología no advierten que el poder adquisitivo jamás permanece invariable y, consecuentemente, que siempre hay inflación o deflación. Pasan por alto las obligadas y permanentes fluctuaciones del valor del dinero mientras son de escasa cuantía y reservan los términos en cuestión para aquellos casos en que el cambio del poder adquisitivo es notable. Ahora bien, puesto que decidir cuándo es elevado el cambio en el poder adquisitivo depende de un juicio personal de relevancia, es evidente que los términos inflación y deflación carecen de la precisión categorial propia de los conceptos praxeológicos, económicos y catalácticos. Su aplicación es correcta en materia histórica o política. La cataláctica es libre de recurrir a ellos sólo cuando trata de aplicar sus teoremas a la interpretación de acontecimientos de historia económica y de los programas

políticos. Por lo demás, se puede recurrir a ellos al tratar de temas estrictamente catalácticos, siempre y cuando su empleo no induzca a confusión y evite la pedante pesadez de la exposición. A este respecto conviene observar que todo lo que la cataláctica predica de la inflación y la deflación —es decir, de los *grandes* cambios de origen monetario en el poder adquisitivo de la moneda— es igualmente aplicable cuando se trata de cambios más pequeños, si bien las consecuencias de éstos, como es natural, no son tan considerables como las de aquéllos.

Los términos inflacionismo y deflacionismo, inflacionista y deflacionista, se aplican a aquellos programas políticos que abogan por la inflación o la deflación, es decir, por las grandes variaciones del poder adquisitivo de origen monetario.

Esa revolución semántica, tan típica de nuestra época, ha modificado también el significado de los vocablos inflación y deflación. Son muchos los que hoy denominan inflación o deflación no al señalado incremento o reducción de las existencias monetarias, sino a la inexorable consecuencia de dichos cambios; es decir, la general tendencia al alza o a la baja de salarios y precios. Tal forma de expresarse no es inocua. Desempeña un papel importante en el fomento de las tendencias populares que abogan por la inflación.

Ante todo, no disponemos hoy de un término que exprese lo que antes solía significar la inflación. Es imposible luchar contra una política que carece de nombre. Cuando el estadista o el estudioso pretenden impugnar la supuesta conveniencia de emitir adicionales y fabulosas sumas dinerarias, se encuentran con que no pueden recurrir a una terminología comúnmente conocida y aceptada. Tienen que recurrir entonces a un detallado análisis y descripción de esta política, perdiéndose en mil precisiones y distingos, y repetir este fastidioso procedimiento a cada paso. Esa carencia de un término preciso hace que las medidas en cuestión parezcan al hombre común cosa natural y normal. El mal se propaga por ello de modo fantástico.

El segundo inconveniente es que quienes se lanzan a esa vana y de antemano perdida lucha contra las inevitables consecuencias de la inflación —el alza de los precios— pueden presentarse como declarados enemigos de ésta. Mientras que en realidad sólo combaten contra los síntomas, pueden presumir farisaicamente de estar luchando contra la causa de tantos sinsabores. Cuando lo que sucede es que su ignorancia les impide captar la relación de causalidad entre la creación de dinero adicional y la elevación de los precios, sus actuaciones sólo sirven para empeorar aún más las cosas. Como ejemplo conspicuo en este sentido merece citarse el caso de los subsidios que los gobiernos de Gran Bretaña, Canadá y Estados Unidos concedieron a los agricultores. Los precios máximos redujeron la oferta de las mercancías afectadas, ya que las pérdidas forzaron al fabricante marginal a abandonar la producción. Para evitarlo, los gobernantes otorgaron subsidios a los agricultores cuyos costes eran más elevados. Dichos subsidios se financiaban a base de incrementar la cantidad de dinero existente. Si los consumidores hubieran

pagado mayores precios por los productos en cuestión, no habría aparecido ningún efecto inflacionario. Habrían dedicado a dicho gasto mayores sumas del dinero existente. Como se ve en este caso, confundir la inflación propiamente dicha con sus consecuencias puede provocar en la práctica todavía mayores inflaciones.

Es evidente que estas nuevas connotaciones de los términos inflación y deflación generan confusión y desorientan a la gente, por lo que es preciso rechazarlas sin contemplaciones.

7. El cálculo monetario y las variaciones del poder adquisitivo

El cálculo monetario opera con los precios de mercancías y servicios que el mercado efectivamente registró, con los que habría registrado si hubieran variado las circunstancias o con los que presumiblemente registrará. Busca las discrepancias y mutaciones de los precios y deduce de ellas las oportunas conclusiones.

En cambio, no puede reflejar las alteraciones de origen dinerario del poder adquisitivo de la moneda. Puede utilizarse en él, en vez de una cierta clase de dinero *a*, otra cualquiera, *b*. Los resultados quedan así purgados de las adulteraciones que en los mismos pudieran provocar las variaciones del poder adquisitivo de *a*; pero no se evitarán las derivadas de las mutaciones del poder adquisitivo de *b*. Jamás podremos inmunizar el cálculo económico contra el influjo que sobre él ejercen las modificaciones del poder adquisitivo del preciso tipo de moneda en que se basa.

Todos los datos del cálculo económico y todas las conclusiones derivadas de él están condicionados por las

variaciones de origen dinerario que el poder adquisitivo de la moneda puede registrar. El alza o la baja de dicho poder adquisitivo provoca la aparición de artificiosas diferencias al comparar entre sí rúbricas cifradas con precios antiguos y rúbricas con precios posteriores; a la vista de tales diferencias, el cálculo arroja aparentes pérdidas o ganancias que en verdad son sólo fruto de los cambios de origen monetario del poder adquisitivo del dinero. Queda patentizado el carácter imaginario de tales resultados si los contrastamos con los que el mismo cálculo arroja a base de otra moneda cuyo poder adquisitivo haya variado en menor grado. Nótese que estas afirmaciones sólo son posibles como resultado de la comparación de cálculos efectuados en monedas diferentes. Sin embargo, como no existe ninguna moneda cuyo poder adquisitivo sea totalmente estable, tales aparentes beneficios y pérdidas pueden interferir siempre el cálculo económico cualquiera que sea la moneda con la que operemos. No se puede distinguir con precisión qué pérdidas y qué ganancias son efectivas y cuáles sólo aparentes.

Podemos, pues, concluir que el cálculo económico no es perfecto. Sin embargo, nadie puede ofrecer un método que pueda liberar al cálculo económico de estas imperfecciones o diseñar un sistema monetario capaz de evitar totalmente esta fuente de error.

Es innegable que el mercado libre supo crear un sistema monetario que satisface cumplidamente tanto las exigencias del cambio indirecto como las del cálculo económico. Los objetivos que este último persigue no se ven sustancialmente afectados por esos errores que generan las lentas y relativamente nimias variaciones del poder adquisitivo. Los cambios de poder adquisitivo de origen dinerario de la

magnitud de los que se produjeron durante los últimos doscientos años con una circulación metálica, especialmente cuando la moneda era de oro, no influyeron tanto en el resultado del cálculo económico de los hombres de negocios que hicieran inútiles esos cálculos. La experiencia histórica demuestra que en la vida mercantil se puede operar perfectamente con esos sistemas de cálculo. Los estudios teóricos, por su parte, demuestran la imposibilidad de ingeniar, y menos aún aplicar, ningún sistema más perfecto. De nada sirve, pues, divagar sobre la «imperfección» del cálculo monetario. No está en la mano del hombre cambiar las categorías de la acción humana.

Los hombres de negocios nunca consideraron necesario liberar el cálculo económico efectuado en términos del patrón oro de su dependencia con respecto a las fluctuaciones del poder adquisitivo. El tráfico mercantil y el cálculo monetario nunca precisaron recurrir a otras fórmulas, supuestamente más perfectas, basadas en patrones tabulares de números índices o en mercancías diversas. Sólo para los préstamos a largo plazo aspiraban a proporcionar un modelo menos fluctuante. Los hombres de negocios jamás consideraron necesario variar sus métodos contables ni siquiera adoptando sencillas medidas que fácilmente hubieran minimizado muchos de los errores generados por esas fluctuaciones del poder adquisitivo. Por ejemplo, en vez de amortizar sus activos inmovilizados aplicando cuotas anuales de depreciación cifradas con arreglo a determinados porcentajes del coste de adquisición, habrían podido constituir reservas suficientes para efectuar en su día la correspondiente reposición. Sin embargo, el mundo de los negocios no mostró interés por adoptar tales innovaciones.

Todo esto es válido siempre y cuando el dinero de que se trate no sufra en su poder adquisitivo grandes y excesivamente frecuentes cambios de origen monetario. Una moneda que registre tales cambios pierde toda utilidad como medio de intercambio.

8. Expectativas de futuras variaciones del poder adquisitivo

Las consideraciones de los individuos que determinan su conducta respecto al dinero se basan en su conocimiento de los precios del pasado inmediato. Sin tal conocimiento el sujeto no puede decidir qué tesorería le conviene más mantener ni qué porción de su riqueza debe invertir en la adquisición de bienes. Un medio de intercambio sin pasado es inconcebible. Ningún objeto puede comenzar a utilizarse como medio de intercambio si ya anteriormente no gozaba de la condición de bien económico y tenía por sí mismo valor de cambio previamente a su empleo como tal medio.

Ese poder adquisitivo proveniente del pasado inmediato sufre variaciones por efecto de la oferta y la demanda de dinero vigentes en la actualidad. La acción humana aspira siempre a proveer para el futuro, que puede simplemente concretarse al siguiente instante. Quien compra, compra siempre para el consumo futuro o la producción futura. Cambian las valoraciones y apreciaciones de la gente tan pronto como suponen que el porvenir será distinto del presente. Esta variabilidad afecta al dinero tanto como a los

demás bienes económicos. Podemos, pues, decir que el valor de cambio actual del dinero es una anticipación del valor de cambio que tendrá en el futuro. La base de todos los juicios relativos a la moneda es su poder adquisitivo tal como era en el inmediato pasado. Cuando la gente presiente que el dinero va a experimentar cambios de origen monetario en su poder adquisitivo comienza a operar un nuevo factor: la propia previsión de ese cambio futuro.

Quien supone que van a subir los precios de los bienes que le interesan, indudablemente procederá a comprar mayores cantidades que las que habría adquirido en ausencia de semejante previsión y, por lo tanto, reduce su tenencia de numerario. Quien, por el contrario, imagina que van a bajar, restringirá las compras, incrementando su saldo de tesorería. Si estas previsiones especulativas se limitan sólo a unas cuantas mercancías, no desatan una tendencia generalizada a variar la tenencia de numerario. Pero no ocurre así si se prevé un inmediato e importante cambio de origen monetario en el poder adquisitivo del dinero. Cuando se supone que el precio nominal de todos los bienes va a subir o bajar, la gente amplía o reduce sus adquisiciones. Tales actitudes aceleran y refuerzan las tendencias previstas. El proceso continúa hasta que se produce un convencimiento general de que el poder adquisitivo del dinero no va a sufrir ulteriores variaciones. Sólo entonces se desvanece la tendencia a comprar o vender y comienzan los interesados de nuevo a incrementar o restringir sus tesorerías.

Pero si la opinión pública cree que va a continuar la creación de dinero, de tal suerte que seguirán subiendo los precios de todas las mercancías y servicios, nadie deja de adquirir cuanto puede ni de reducir al mínimo su tenencia de

numerario. Ello es natural, pues los costes normales que supone la tenencia de numerario se incrementan en tales casos con las pérdidas derivadas del progresivo descenso del poder adquisitivo de la moneda. Frente a las ventajas que supone la tenencia de numerario, sus inconvenientes son tales que a nadie le interesa mantener dinero líquido. En las grandes inflaciones europeas de los años 1920-1930, este fenómeno se denominó refugio en valores reales (*Flucht in die Sachwerte*) o *crack-up boom (Katastrophenhausse). A* los economistas matemáticos les resulta difícil comprender qué relaciones causales puede haber entre el aumento de la cantidad de dinero y eso que ellos denominan «velocidad de circulación».

Lo más notable del fenómeno que nos ocupa es que, al aumentar la cantidad de dinero, su demanda se contrae. La tendencia a la baja del poder adquisitivo desatada por el aumento de la oferta dineraria se ve a su vez reforzada por la general propensión a restringir la tenencia de numerario que aquélla genera. Así las cosas, llega un momento en que los precios a que las gentes están dispuestas a desprenderse de los bienes «reales» reflejan hasta tal punto la futura baja prevista del poder adquisitivo que nadie tiene ya tesorería bastante para pagar esas cantidades. El sistema monetario queda destrozado; la moneda deja de utilizarse en las transacciones mercantiles; el pánico reduce a cero el poder adquisitivo de la misma. La gente vuelve al cambio directo o adopta una nueva moneda.

El curso de una inflación progresiva es el siguiente: Al principio el nuevo dinero provoca el alza de los precios de determinadas mercancías y servicios; los demás precios sólo más tarde subirán. Los precios de los diversos bienes y

servicios, como ya vimos, aumentan en épocas y grados diferentes.

Esta primera etapa del proceso inflacionario puede mantenerse durante muchos años. Mientras perdura, los precios de numerosos bienes y servicios no están ajustados a la nueva relación monetaria. Hay gente que todavía no ha caído en la cuenta de que se está produciendo una revolución de precios que acabará provocando un alza notable en todos ellos, si bien la subida no será igual para todas las mercancías y servicios. Sigue creyendo que los precios un día habrán de bajar. En espera de ese día restringen sus adquisiciones y así incrementan su liquidez. Mientras se mantenga esa generalizada creencia, todavía están a tiempo las autoridades de abandonar su política inflacionista.

Pero finalmente llega el día en que las masas despiertan. Advierten, de pronto, que la inflación es una política deliberada que proseguirá sin interrupción. Se produce el cambio. Aparece la crisis. Todo el mundo febrilmente pretende canjear su dinero por bienes «reales», los precise o no, cuesten lo que cuesten. En muy poco tiempo, en unas pocas semanas o incluso en escasos días, aquello que se utilizaba como dinero deja de emplearse como medio de intercambio. La moneda en cuestión se transforma en sucio papel. Nadie está dispuesto a dar nada a cambio de tales papeluchos.

Es lo que sucedió con la *Continental currency*[*] americana de 1781, con los *mandats territoriaux* franceses de 1796 y con el *Mark* alemán de 1923. Y lo mismo acontecerá siempre que se den idénticas circunstancias. Para que una cosa pueda utilizarse como medio de intercambio es preciso que la gente piense que sus existencias no aumentarán sin límite. La

inflación es una política que no puede durar.

9. El valor específico del dinero

Ningún problema especial suscita el que determinado bien utilizado como dinero sea valorado y apreciado por los servicios que presta en cometidos no monetarios. La tarea de la teoría del dinero consiste simplemente en analizar aquel componente del valor del dinero que aparece por el hecho de utilizarse como medio de intercambio.

A lo largo de la historia se han empleado diversas mercancías como medios de intercambio. Una dilatada evolución fue paulatinamente eliminando de tal función dineraria a la mayor parte de esos bienes. Sólo dos, los metales preciosos oro y plata, siguieron circulando. Durante la segunda mitad del siglo XIX, los gobiernos de un país tras otro, dando un paso más en tal proceso, fueron desmonetizando la plata.

En todos estos casos se empleaba como dinero una mercancía que podía igualmente ser aprovechada en otras utilizaciones no monetarias. Bajo el patrón oro, el dinero es oro y el oro es dinero. Es indiferente que las leyes reserven a las monedas fabricadas por el gobierno pleno y exclusivo poder liberatorio. Lo importante es que tales monedas contienen efectivamente una cierta cantidad de oro y que cualquier peso de dicho metal puede ser libremente transformado en moneda. Bajo el patrón oro, el dólar y la

libra esterlina no eran más que nombres aplicados a determinadas cantidades de oro cuyo peso se hallaba rígidamente prefijado por las disposiciones legales. Este tipo de dinero podemos denominarlo *dinero-mercancía (commodity-money)*.

Una segunda clase de dinero está constituida por el denominado *dinero-crédito (credit-money)*. El dinero-crédito deriva de los sustitutos monetarios. La gente no tenía inconveniente en emplear como sustitutos de la cantidad dineraria créditos abonables a la vista y de pago absolutamente seguro. (En el apartado siguiente nos ocuparemos de las circunstancias y problemas típicos de los sustitutos monetarios). Cuando un día fue suspendido el pago inmediato de dichos créditos, no por ello dejó el mercado de seguir utilizándolos, pese a que era ya dudosa la seguridad del título, así como la solvencia del obligado al pago. En tanto dichos créditos gozaron de vencimiento instantáneo contra un deudor seguro, de tal forma que su importe podía reclamarse sin preaviso ni gasto alguno, el valor de cambio de los mismos coincidía con su valor nominal; tal equivalencia total confería a dichos títulos la condición de sustitutos monetarios. Pero cuando, posteriormente, quedó diferido el pago y aplazado *sine die* el vencimiento, esos créditos perdieron parte del valor que antes tenían, al aparecer dudas sobre la solvencia del deudor o al menos sobre su buena voluntad de pagar. Ya no eran más que débitos sin interés y sin vencimiento definido contra un deudor inseguro. Pese a ello, siendo así que seguían empleándose como medios de intercambio, el valor de los mismos no llegó a descender tanto como lo hubiera hecho tratándose de meras deudas.

Ese dinero-crédito puede seguir circulando aunque se haya

desvanecido su condición de crédito contra determinado banco o tesoro y entonces se convierte en *dinero-fiat (fiat-money)*. Este último toma cuerpo en meros papeles o piezas que ni pueden emplearse con fines industriales ni implican crédito alguno contra nadie.

No compete a la cataláctica, sino a la historia económica, determinar si ya en épocas pasadas hubo dinero-fiat o si, por el contrario, primitivamente sólo se conocía el dinero-mercancía y el dinero-crédito. A la cataláctica únicamente le interesa dejar constancia de la posibilidad de que el dinero-fiat exista.

Conviene resaltar que la desmonetización de cualquier tipo de dinero —es decir, el que deje de utilizarse como medio de intercambio— provoca necesariamente un notable descenso de su valor de cambio. Una confirmación práctica de lo dicho nos la proporciona la plata, que a lo largo de los últimos ochenta años ha dejado paulatinamente de emplearse como dinero-mercancía.

El dinero crediticio y el dinero-fiat pueden materializarse en monedas metálicas. Dicho dinero está, como si dijéramos, impreso en plata, níquel o cobre. Si ese dinero-fiat se desmonetiza, sigue conservando cierto valor de cambio por su contenido metálico. Pero se trata de un valor de escaso interés para quien lo posee. No tiene importancia práctica.

La tenencia de numerario exige sacrificios. Quien conserva dinero en el bolsillo o en su cuenta bancaria renuncia de momento a adquirir bienes que podría dedicar al consumo o a la producción. En la economía de mercado se puede calcular con precisión el importe dinerario de tales sacrificios. Equivalen éstos al interés originario que podría haberse ganado prestando dichas sumas. El que se soporte

voluntariamente esa pérdida es prueba evidente de que el sujeto valora en más las ventajas de la tenencia de numerario que la concomitante pérdida de interés.

Es posible enumerar las ventajas que la gente espera obtener de la tenencia de numerario. Pero sería erróneo suponer que tales motivaciones permiten formular una teoría científica que nos permita determinar el poder adquisitivo del dinero prescindiendo de los conceptos de tenencia de numerario, de demanda y de oferta dineraria[12]. Las ventajas e inconvenientes de la posesión de numerario no son factores objetivos que determinen directamente la cuantía de los saldos de tesorería. Cada uno pondera y valora personalmente tales circunstancias. La decisión que el interesado en definitiva adopte es un juicio de valor subjetivo dependiente siempre de la personalidad del sujeto. Diversos individuos y aun una misma persona en épocas distintas valoran de modo diferente idénticas circunstancias objetivas. Por lo mismo que el conocimiento de la riqueza de un individuo y sus condiciones físicas no nos permiten saber cuánto invertirá en la adquisición de alimentos de determinado poder nutritivo, no podemos deducir de la posición económica de nadie su saldo de tesorería.

10. Importancia de la relación monetaria

La relación monetaria, es decir, la relación entre la demanda y la oferta de dinero, es la que determina la

estructura de los precios en lo atinente a la razón de intercambio entre el dinero y los demás bienes y servicios económicos.

Si la relación monetaria permanece invariada, ninguna presión inflacionaria (expansiva) o deflacionaria (contraccionista) puede afectar al comercio, los negocios, la producción, el consumo o la ocupación. La afirmación contraria refleja las quejas de quienes se ven perjudicados por no haber sabido acomodar su conducta a los deseos de los demás según éstos se expresan en el mercado. No es una supuesta escasez de dinero la que reduce los precios de los productos agrícolas e impide al agricultor submarginal obtener los ingresos que él desearía. Lo que perjudica a estos campesinos es la existencia de otros agricultores que producen a menor coste.

Cualquier incremento en la producción, invariadas las restantes circunstancias, proporciona necesariamente una mejora del bienestar de la gente. Este incremento provoca una baja en el precio monetario de aquellas mercancías cuya producción ha aumentado. Pero esta baja no restringe los beneficiosos efectos provocados por la riqueza adicional producida. Algunos podrán considerar injusta y desproporcionada la porción de esa riqueza adicional que pasa a beneficiar a los acreedores, aun cuando tales críticas no son convincentes si el incremento del poder adquisitivo ha sido correctamente anticipado y computado en la correspondiente prima negativa[13]. Pero lo que no puede decirse es que la baja ocasionada por el aumento de la producción es prueba evidente de la existencia de un desequilibrio que sólo puede corregirse aumentando las existencias dinerarias. Desde luego, por lo general, cualquier

incremento de la producción de algunos o de todos los bienes exige una nueva redistribución de los factores de producción entre las diversas ramas mercantiles. Si la cantidad de dinero permanece invariada, esta exigencia se manifiesta en la estructura de los precios. Algunas producciones resultan más lucrativas, mientras en otras los beneficios se contraen e incluso aparecen las pérdidas. Así, el funcionamiento del mercado tiende a eliminar los tan discutidos desequilibrios. Naturalmente, mediante un aumento de la cantidad de dinero se puede retrasar o interrumpir el proceso de acoplamiento. Pero no hay modo alguno ni de eludirlo ni de hacerlo menos doloroso para quienes hayan de soportarlo.

Si las variaciones de origen dinerario provocadas por las autoridades en el poder adquisitivo del dinero sólo implicaran transferir riquezas de unos individuos a otros, la científica neutralidad de la cataláctica nos vedaría criticarlas. Pretender justificar tales variaciones como favorecedoras del bien común o del bienestar público es a todas luces fraudulento. Podrían considerarse como medidas políticas tendentes sólo a enriquecer a determinados grupos provocando el empobrecimiento de otros sectores. Pero lo cierto es que en esta materia hay otros muy importantes aspectos que es preciso considerar.

No vale la pena hacer hincapié en las consecuencias que una continuada política deflacionaria forzosamente provocaría. En realidad nadie aboga por la deflación. Las masas, los escritores y los políticos lo que aman es la inflación. Siendo así las cosas, conviene destacar los tres puntos siguientes. Primero, una política inflacionaria o expansionista por fuerza ha de provocar, de un lado, sobreconsumo, y de otro, mala inversión de capital. Dicha

política, por tanto, disipa el capital y dificulta la satisfacción de las necesidades futuras[14]. Segunda, el proceso inflacionario no evita tener que reajustar la producción mediante la redistribución de los factores productivos. Lo único que hace es retrasar la operación y hacerla más dolorosa. Tercera, una permanente política de inflación es impensable, ya que acabaría destruyendo el sistema monetario.

El tendero o el tabernero tal vez caigan fácilmente en el error de creer que lo que tanto él como los de su clase precisan para ser más ricos es reforzar la tendencia gastadora del público. Les conviene a ellos, piensan, que la gente gaste más. Lo grave, sin embargo, es que semejante creencia se haya presentado al mundo como una nueva filosofía social. Lord Keynes y sus discípulos achacan a la escasa tendencia de la gente a gastar todos los fenómenos económicos que consideran recusables. Lo que, en opinión de tales teóricos, conviene para hacer a todo el mundo más rico es no tanto ampliar la producción como incrementar el gasto. Precisamente para que la gente gastara se ingenió la política «expansionista».

Estamos ante una doctrina tan vieja como errónea. Será analizada y refutada en el apartado dedicado al ciclo económico[15].

11. Los sustitutos monetarios

Los créditos por cantidades ciertas, pagaderos y cobrables a la vista, contra deudores cuya solvencia y buena voluntad sean indudables, procuran a la gente los mismos servicios que el dinero, siempre y cuando aquéllos con quienes se pretende comerciar tengan conocimiento de esas circunstancias esenciales de los créditos; a saber, vencimiento instantáneo, así como solvencia y buena fe absoluta por parte del deudor. Podemos denominar a esos créditos *sustitutos monetarios (money substitutes)*, ya que pueden perfectamente ocupar el lugar del dinero a la vista en manos de las personas naturales y jurídicas. Los requisitos técnicos y legales de tales sustitutos monetarios no interesan a la cataláctica. Los sustitutos monetarios se pueden materializar en un billete de banco o en un talón girado contra depósito que el banco haya de pagar a la vista («dinero talonario» o valuta depositaria), siempre y cuando la institución pague en dinero efectivo el billete o talón sin gasto alguno para el presentador. La moneda fraccionaria (*token money*) también goza de la categoría de sustituto monetario si su poseedor puede canjearla por dinero en todo momento y sin gasto. Para ello no es necesario que el gobierno imponga coactivamente tal equivalencia. Lo que importa es que las piezas en cuestión puedan efectivamente ser convertidas en dinero sin coste y a la vista. Mientras la cantidad de moneda fraccionaria emitida se mantenga en límites prudentes, las autoridades no necesitan adoptar medidas de ningún género para que el valor de cambio de la misma coincida con su valor nominal. La necesidad que el público tiene de «cambio» permite a todo el mundo canjear fácilmente la moneda fraccionaria por dinero efectivo. Lo decisivo en esta materia es que cualquier poseedor de moneda fraccionaria esté plenamente convencido de que en cualquier

momento y sin gasto alguno puede transformar las piezas en dinero.

Cuando el deudor —ya sea el gobierno, ya sea un banco— retiene en su poder una reserva de dinero efectivo equivalente al importe total de los sustitutos monetarios emitidos, estos últimos son *certificados dinerarios*. Todo certificado dinerario (*money certificate*) representa —no necesariamente en sentido legal, sino en el cataláctico— la correspondiente suma de dinero retenida en la reserva de referencia. La emisión de certificados dinerarios no amplía la cuantía de aquello con que la demanda de dinero se satisface. De ahí que variar el número y valor de los certificados dinerarios emitidos no afecte ni modifique la cuantía de las existencias monetarias ni la relación dineraria. Por lo tanto, en nada cambia el poder adquisitivo del dinero.

Cuando las reservas retenidas por el deudor para respaldar los sustitutos monetarios por él emitidos son de cuantía inferior al valor total de dichos sustitutos, denominamos *medios fiduciarios (fiduciary media)* a aquel exceso que sobrepasa la cuantía de las reservas. Por lo general, ante determinado sustituto monetario no resulta posible dictaminar si es certificado dinerario o medio fiduciario. Una parte de los sustitutos monetarios, usualmente, está respaldada por la correspondiente reserva. Algunos de los sustitutos monetarios son en tales casos certificados dinerarios, mientras el resto está constituido por medios fiduciarios. Pero este hecho sólo puede reconocerlo quien conozca el balance de la entidad emisora. El billete de banco, el talón o la pieza fraccionaria jamás nos informan directamente acerca de su auténtica categoría cataláctica.

La emisión de certificados dinerarios no supone ampliar la

cuantía de los fondos que el banco puede dedicar a sus negocios de préstamo. La entidad que no emita medios fiduciarios sólo puede conceder el llamado *crédito-mercancía (commodity-credit)*, es decir, únicamente puede prestar su propio dinero o el que sus clientes le hayan entregado en depósito, a plazo. La creación de medios fiduciarios permite, en cambio, ampliar la cuantía de las sumas prestadas, siéndole posible al banco exceder esos límites. La institución puede ahora otorgar no sólo crédito-mercancía, sino además *crédito circulatorio (circulation credit)*, es decir, crédito concedido gracias a la emisión de medios fiduciarios.

Mientras resulta indiferente la cuantía total de los certificados dinerarios emitidos, no lo es la de los medios fiduciarios creados. Producen éstos en el mercado idénticos efectos que el dinero. La mayor o menor cuantía de los mismos influye en el poder adquisitivo del dinero y en los precios, así como —si bien sólo transitoriamente— en el tipo de interés.

Los primitivos economistas utilizaban una terminología diferente. Muchos denominaban *dinero* a los sustitutos monetarios, debido a que procuran los mismos servicios que el dinero. Sin embargo, este modo de expresarse no es plenamente satisfactorio. La terminología científica pretende, ante todo, facilitar el examen de los problemas debatidos. La teoría cataláctica del dinero —y en esto se diferencia de la teoría jurídica del mismo y de los problemas técnicos de carácter bancario o contable— pretende analizar las cuestiones relacionadas con la determinación de los precios y de los tipos de interés. La consecución de tal objetivo exige diferenciar netamente los certificados dinerarios y los medios fiduciarios.

La expresión *expansión crediticia (credit expansion)* ha sido con frecuencia mal interpretada. Conviene observar que el crédito-mercancía nunca puede ser ampliado. El único vehículo de la expansión crediticia es el crédito circulatorio. Pero conceder crédito circulatorio no implica siempre expansión crediticia. Si los medios fiduciarios anteriormente emitidos han consumado todos sus efectos en el mercado, es decir, si los precios, los salarios y el interés han quedado ya ajustados a las existencias totales formadas por el dinero propiamente dicho más los medios fiduciarios (las existencias dinerarias en sentido amplio), seguir concediendo crédito circulatorio sin incrementar la cuantía de los medios fiduciarios existentes no supone expansión crediticia alguna. Hay expansión crediticia cuando se otorga crédito mediante la creación de nuevos medios fiduciarios; no la hay si los bancos se limitan a prestar de nuevo aquellos mismos medios fiduciarios que retornan a sus cajas al amortizarse los créditos anteriormente concedidos.

12. LÍMITES A LA EMISIÓN DE MEDIOS FIDUCIARIOS

La gente emplea los sustitutos monetarios como si fueran dinero, ya que está convencida de que, en todo momento y sin gasto alguno, podrá canjearlos por dinero efectivo. Denominaremos clientes del banco, banquero o entidad oficial emisora a aquéllos que abrigan esa confianza y que, por tanto, manejan los sustitutos monetarios como si se tratara de

dinero. Carece de importancia que el organismo emisor funcione o no de acuerdo con los usos y sistemas generalmente adoptados por el mundo bancario. Las piezas de moneda fraccionaria emitidas por el tesoro público, como decíamos, son igualmente sustitutos monetarios, pese a que el erario, por lo general, ni contabiliza su importe como un débito ni quedan formalmente incrementadas en la correspondiente cuantía las deudas del estado. Tampoco tiene importancia que el poseedor del sustituto monetario esté o no facultado legalmente para exigir la conversión del mismo en dinero. Lo único que interesa es aclarar si el sustituto monetario puede ser o no canjeado por dinero a la vista y sin gasto alguno[16].

Emitir certificados monetarios es una actividad costosa. Los billetes de banco hay que imprimirlos; las piezas hay que fundirlas; es necesario organizar una detallada contabilidad de los depósitos; las reservas deben guardarse y protegerse; existe el riesgo de la falsificación de cheques y billetes. Frente a todos estos gastos no existe más que la pequeña ventaja de que parte de los títulos pueda desaparecer y la posibilidad, todavía más remota, de que algún depositante olvide el depósito constituido. La emisión de certificados monetarios, si no va acompañada del derecho a crear medios fiduciarios, es un negocio ruinoso. Hubo antiguamente bancos que se dedicaban exclusivamente a emitir certificados monetarios. Pero los clientes de dichas instituciones pagaban esos costes. Ciertamente, la cataláctica no se interesa por los problemas puramente técnicos que se plantean al banco que no emite medios fiduciarios. Nuestra ciencia se interesa por los certificados monetarios sólo por la conexión que existe entre la creación de éstos y la emisión de medios fiduciarios.

Mientras la cuantía de los certificados monetarios existentes carece de importancia para la cataláctica, el aumento o disminución de la de los medios fiduciarios afecta al poder adquisitivo del dinero, como toda variación de la cantidad de dinero existente influye en aquél. De ahí que el problema referente a si existen o no límites naturales a la creación de medios fiduciarios cobre capital importancia.

Cuando la clientela del banco emisor engloba a todos los miembros del sistema económico, los únicos límites trazados a la emisión de medios fiduciarios son los mismos que coartan la creación de dinero propiamente dicho. En efecto, un banco que como única institución emisora de medios fiduciarios actuara en el ámbito mundial o en un país totalmente aislado del exterior, cuya clientela abarcaría, por tanto, a todas las personas individuales y jurídicas que operaran en esa economía, tendría que atenerse en todo caso a las dos reglas siguientes:

Primera: Evitar toda actuación que pudiera despertar sospechas entre sus clientes, es decir, entre el público. Porque la clientela, tan pronto como perdiera la confianza, exigiría el canje de los billetes emitidos y además retiraría las sumas depositadas. Hasta qué punto podría el banco proseguir la creación de medios fiduciarios sin despertar sospechas en el público, depende de circunstancias psicológicas.

Segunda: Los medios fiduciarios deberán ser lanzados al mercado con la moderación y pausa convenientes para que la clientela no comience a pensar que el alza de los precios va a proseguir acelerada e ininterrumpidamente. Pues si llega a tal conocimiento, la gente reducirá sus tesorerías y buscará protección en valores «reales», lo cual forzosamente desatará el pánico y la crisis. Ahora bien, este catastrófico final exige el

previo desvanecimiento de la confianza del público. Ciertamente, la gente preferirá canjear por dinero los medios fiduciarios antes que emprender la huida hacia valores reales; es decir, antes de lanzarse a comprar locamente cualquier mercancía. Esta pretensión del público pondrá inmediatamente en suspensión de pagos a la entidad emisora. Si el gobierno interviene y exonera al banco de la obligación de canjear sus billetes por dinero efectivo y de devolver los depósitos recibidos de acuerdo con las estipulaciones contractuales en su día convenidas, los medios fiduciarios se transforman en dinero crediticio o dinero *fiat*. El planteamiento del asunto, al suspenderse el pago en efectivo, ha cambiado por completo. Ya no estamos ante medios fiduciarios, certificados ni sustitutos dinerarios. El gobierno ha intervenido imponiendo el curso forzoso. El banco pierde toda su independencia; ya no es más que una herramienta en manos de los políticos, simple filial del erario público.

Pero los problemas más importantes —desde el punto de vista de la cataláctica— de la creación de medios fiduciarios por parte de uno o de varios bancos, actuando en este caso de consuno, cuya clientela comprende a todos los individuos, no son los referentes a los límites en la colocación de medios fiduciarios. Al examen de tales importantes problemas se dedica el capítulo XX, que estudia las relaciones entre la cantidad de dinero y el tipo de interés.

Examinemos ahora la cuestión de la coexistencia de múltiples bancos independientes. Al decir independientes queremos significar que cada uno de ellos crea libremente los medios fiduciarios que considera conveniente, guiándose tan sólo por su propio interés, sin ponerse de acuerdo con las otras instituciones. Al hablar de coexistencia queda implícito

que cada una de dichas entidades tiene una clientela limitada que en modo alguno abarca a cuantos operan en el sistema económico. Para simplificar el planteamiento, supondremos que cada persona, ya sea individual o jurídica, es cliente de un solo banco. En nada cambia la conclusión si suponemos que hay clientes de varios bancos y gente que no opera con ninguno de ellos.

La cuestión que se plantea no se refiere a si existen o no límites a la capacidad para crear medios fiduciarios por parte de esas entidades independientes. Si esos límites a la emisión de medios fiduciarios los tiene incluso una entidad bancaria única cuya clientela abarca todo el mercado, es evidente que al menos con las mismas limitaciones deberá tropezar una multiplicidad de bancos que operan independientemente dentro del mismo sistema. Lo que ahora queremos demostrar es que en este segundo supuesto tales limitaciones son mucho más rigurosas que cuando se trata de un banco único con clientela omnicomprensiva.

Suponemos, pues, que hay ya diversos bancos independientes que operan en el sistema económico. Mientras que con anterioridad sólo se usaba dinero mercancía, estos bancos han introducido el uso de los sustitutos monetarios, parte de los cuales son medios fiduciarios. Cada uno de ellos tiene sus propios clientes, los cuales han obtenido cierta cantidad de medios fiduciarios que, como sustitutos monetarios, retienen en caja. Estos medios fiduciarios emitidos por los bancos y absorbidos en las tesorerías de la clientela alteraron en su día la estructura de los precios, variando el poder adquisitivo de la moneda; pero los efectos de esos cambios hace tiempo que quedaron consumados, de tal forma que en el mercado no influye ya la

pasada expansión crediticia.

Suponemos, asimismo, que uno de estos bancos se lanza a emitir adicionales medios fiduciarios sin que las demás entidades le sigan. Los clientes del banco que amplía sus operaciones —ya sean clientes antiguos o gente nueva, atraída por la propia expansión crediticia— reciben créditos adicionales que les permiten ampliar sus actividades mercantiles, apareciendo ante el mercado con una nueva demanda de bienes y servicios, lo cual provoca el alza de los precios. Quienes no son clientes de dicho banco no pueden soportar el alza y se ven obligados a restringir sus compras. Se produce, pues, una transferencia de bienes de los no clientes del banco en cuestión a los clientes del mismo. Los clientes compran a los no clientes más de lo que a éstos venden; para pagar a los no clientes, disponen aquéllos de sumas dinerarias supletorias, independientemente de las que por sus ventas reciben de los clientes. Los sustitutos monetarios emitidos por ese banco no sirven para pagar a quienes no son clientes del mismo, ya que éstos no conceden a los mismos la condición de sustitutos monetarios. Para pagar a los no clientes, los clientes han de proceder primero a canjear por dinero los sustitutos monetarios emitidos por su banco. La institución se ve constreñida a pagar sus billetes, con lo cual deberá entregar parte de los depósitos recibidos. Sus reservas —suponiendo que los sustitutos monetarios sólo en parte son fiduciarios— disminuyen. Se aproxima el momento en que el banco —agotadas sus reservas dinerarias— no podrá ya redimir los sustitutos monetarios emitidos. Si quiere evitar la suspensión de pagos deberá volver rápidamente a una política que le permita incrementar sus reservas dinerarias. Deberá renunciar a toda operación expansionista.

La Escuela Monetaria describió brillantemente la reacción del mercado ante la expansión crediticia cuando la practicaba un banco de limitada clientela. Concentraban tales teóricos su atención en el supuesto de que el banco central solo, o él y todos los demás bancos de un determinado país, se lance a la expansión crediticia, mientras los institutos de crédito de las restantes naciones no practican tal política. Nosotros, en cambio, hemos abordado un caso más general, suponiendo que coexisten diversos bancos con clientela distinta cada uno, en el que incluso queda comprendida la posible existencia de un solo banco con limitada clientela en un sistema en el que el resto de la gente no opera con ningún banco y no considera ningún crédito como sustituto monetario. En nada varía el planteamiento si se supone que los clientes de cada banco habitan —separados de la clientela de los demás bancos— en específicas zonas o lugares, o que, por el contrario, todos viven entremezclados en distritos comunes. Se trata de meros detalles circunstanciales que para nada afectan a los problemas catalácticos en cuestión.

Ningún banco puede jamás emitir sustitutos monetarios por cuantía superior a la cifra que sus clientes están dispuestos a retener en caja. Y ningún cliente puede, por su parte, retener sustitutos monetarios que representen en su tesorería proporción superior al porcentaje que en el total balance comercial del interesado supongan sus operaciones con otros clientes del propio banco. Para disfrutar de un mayor desahogo, nunca alcanzará ese tope máximo de sustitutos monetarios. Queda así limitada la creación de medios fiduciarios. Las cosas no cambiarían ni aun imaginando que todo el mundo aceptara en sus operaciones mercantiles billetes de banco emitidos por cualquier entidad y

cheques librados contra todo banquero. Porque cada uno entregará seguidamente a su banquero no sólo los cheques, sino también los billetes emitidos por aquellos bancos de los cuales el interesado no es cliente. El banquero en cuestión regularizará inmediatamente sus cuentas con la entidad afectada. El proceso antes descrito vuelve así a ponerse en marcha.

Muchas necedades se han escrito sobre la torpe predilección del público por los billetes que emiten banqueros sin escrúpulo. La verdad es que, salvo un restringido número de hombres de negocios que distinguían perfectamente los bancos buenos de los malos, el resto de la gente desconfió siempre del billete. Fue el especial trato de favor que las autoridades concedieron a determinados bancos privilegiados lo que paulatinamente hizo desaparecer la desconfianza. El argumento tantas veces esgrimido según el cual los billetes de banco de escasa cuantía van a parar a gentes pobres e ignorantes, incapaces de distinguir entre los billetes buenos y los malos, no puede sostenerse seriamente. Cuanto más pobre y más desconocedor de la práctica bancaria sea el individuo que recibe el billete, con tanta mayor rapidez se deshará del mismo y el título volverá, por vía del comercio al por mayor o detallista, al banco emisor o llegará a manos de gente conocedora de la realidad bancaria.

Es muy fácil para un banco incrementar el número de personas dispuestas a aceptar los créditos que el mismo en cualquier expansión otorgue mediante la creación de cierta cantidad de sustitutos monetarios. Lo difícil para cualquier institución de crédito es ampliar su clientela, es decir, el número de personas dispuestas a considerar sus títulos como sustitutos monetarios y a conservarlos como tales en caja.

Ampliar el número de esos clientes es un proceso largo y penoso, como lo es conquistar buen nombre comercial en cualquier esfera. Un banco, en cambio, puede perder la clientela con la mayor celeridad. Si pretende prosperar, jamás debe permitir duda alguna acerca de su capacidad y buena disposición para cumplir religiosamente las obligaciones que contraiga. Por ello deberá siempre disponer de reservas bastantes para redimir los billetes que le sean presentados por cualquier tenedor. Por consiguiente, ningún banco puede dedicarse a emitir tan sólo medios fiduciarios; debe contar siempre con ciertas reservas en garantía de los sustitutos monetarios emitidos, combinando la emisión de medios fiduciarios con la creación de certificados dinerarios.

Fue un grave error creer que la misión de las reservas era pagar los billetes presentados al cobro por haber perdido sus tenedores fe en la institución. La confianza en el banco y en los sustitutos monetarios por él emitidos debe ser siempre total. O los clientes todos tienen fe en el banquero o nadie se fía de él. Si alguien comienza a desconfiar, el resto rápidamente le imita. Ningún banco que se dedique a emitir medios fiduciarios y a conceder crédito circulatorio puede cumplir los compromisos contraídos con motivo de la creación de los sustitutos monetarios si todos sus clientes pierden la confianza y exigen el pago de los billetes que poseen y la devolución de sus depósitos. He ahí el peligro, el inconveniente típico del negocio de emitir medios fiduciarios y arbitrar crédito circulatorio. Ese riesgo no puede soslayarse mediante política alguna de reservas, ni imponiendo limitaciones legales a la banca. Las reservas, en el mejor de los casos, sirven sólo para permitir al banco retirar del mercado cualquier excedente de medios fiduciarios que haya creado. Si

la institución ha emitido más billetes de los que sus clientes emplean al comerciar con otros clientes del propio banco, el exceso forzosamente deberá ser redimido.

Las previsiones legales que obligan a los bancos a mantener reservas proporcionales a sus cuentas deudoras y a la cantidad de billetes emitidos tienen eficacia en el sentido de limitar la capacidad de la banca para crear medios fiduciarios y crédito circulatorio; pero son inútiles si lo que pretenden es garantizar el pago de los billetes emitidos y la devolución de las sumas depositadas el día en que el público pierda confianza en la institución.

La Escuela Bancaria se equivocó totalmente al abordar estas cuestiones. En particular, al suponer que las propias necesidades mercantiles imponen una rígida limitación a la cantidad de billetes convertibles que la banca puede emitir. No advertía que la demanda de crédito sólo depende de hasta dónde el banco esté dispuesto a llegar; si la entidad se despreocupa de su propia liquidez, fuertemente puede ampliar la concesión de crédito circulatorio rebajando el interés por debajo del nivel del mercado. No es cierto que, si los bancos limitasen su actividad prestamista a descontar las letras a corto plazo generadas por la compraventa de primeras materias y productos semiacabados, el crédito máximo que la banca podría conceder sería una suma determinada por la situación mercantil e independiente de la actuación de los banqueros. La cuantía total de créditos concedidos se amplía o restringe reduciendo o elevando el tipo de descuento. Al rebajar el interés, se incrementan los préstamos que erróneamente se considera son necesarios para atender normales y justas necesidades mercantiles.

La Escuela Monetaria formuló una correcta explicación de

la serie de crisis que perturbaron la vida económica inglesa de 1830 a 1850. El Banco de Inglaterra, así como otros bancos y banqueros británicos, hacían expansión crediticia, expansión inexistente o, en todo caso, de menor grado en aquellos países con los cuales Gran Bretaña comerciaba. Como consecuencia de ello se producían continuas salidas de oro desde las islas al continente. De nada sirvieron las explicaciones de la Escuela Bancaria para refutar semejante teoría. Por desgracia, la Escuela Monetaria se equivocó en dos puntos. En primer lugar, no comprendió que el remedio por ella preconizado —es decir, la prohibición legal de que el valor de los billetes emitidos fuera superior a las reservas efectivamente poseídas por la institución— no era la única solución; jamás se les ocurrió a aquellos economistas ni siquiera pensar en las posibilidades de la libertad bancaria. El segundo error consistió en no advertir que las cuentas de crédito abiertas por los bancos a sus clientes son también sustitutos monetarios, y que son medios fiduciarios en la proporción en que exceden al dinero efectivamente depositado a plazo, por lo que son instrumentos de expansión crediticia de la misma categoría que los billetes del banco. El único mérito de la Escuela Bancaria fue reconocer que lo que suele llamarse dinero bancario (*deposit currency*) es un sustituto dinerario idéntico al billete de banco. A parte de esto, la Escuela Bancaria se equivocó en todo. La idea contradictoria de la neutralidad del dinero cegaba a aquellos teóricos, quienes pretendieron refutar la teoría cuantitativa del dinero ingeniando un *deus ex machina* —los famosos atesoramientos— y se equivocaron totalmente al abordar los problemas del tipo de interés.

Conviene subrayar que, si se ha suscitado la necesidad de

imponer límites legales a la capacidad bancaria para emitir medios fiduciarios, ello ha sido exclusivamente en razón a que las autoridades privilegiaron a determinados bancos, impidiendo de esta suerte el libre desarrollo a la banca en general. Ese denominado problema bancario no habría aparecido si los gobernantes no hubieran favorecido a ciertas entidades bancarias, liberándolas de la obligación que —como todos los demás individuos o empresas que actúan en la economía de mercado— tienen de cumplir sus compromisos de acuerdo con las condiciones pactadas. Habrían entrado entonces en acción con plena eficacia los correctivos que limitan la expansión crediticia. La preocupación por su propia solvencia habría inducido a los bancos a proceder con máxima cautela en la creación de medios fiduciarios. Las instituciones que hubieran adoptado una política distinta habrían tenido que suspender pagos, y se habría fortalecido la desconfianza y recelo del público, escarmentado en su propia carne.

Pero todos los gobiernos europeos y las organizaciones de ellos dependientes adoptaron desde un principio ante la banca una actitud manifiestamente insincera y mendaz. Su pretendida preocupación por el interés nacional, por el público en general y especialmente por las pobres masas ignorantes no era más que un mero pretexto. Lo que de verdad deseaban era inflación y expansión crediticia, buscaban la expansión y el dinero fácil. Aquellos americanos que, en dos distintas ocasiones, lograron evitar la creación de un banco central en su país comprendieron bien los peligros de tales instituciones; sólo es de lamentar que, a pesar de todo, no entrevieran que los riesgos contra los cuales combatían se hallan presentes en toda interferencia del

gobierno en el mundo bancario. Ni siquiera los más apasionados adoradores del estado se atreven hoy a negar que todos los supuestos males de la libertad bancaria nada son comparados con los desastrosos efectos de las tremendas inflaciones que una banca privilegiada y controlada por el gobierno puede provocar.

Es una pura fábula afirmar que los gobernantes intervinieron los bancos para restringir la creación de medios fiduciarios e impedir la expansión crediticia. Lo que en realidad buscaban era la inflación y la expansión crediticia. Privilegiaron a determinados bancos porque querían suprimir las limitaciones que el mercado libre impone a la expansión crediticia, o bien trataban de incrementar los ingresos del fisco. La verdad es que, por lo general, las autoridades deseaban ambas cosas a la vez. Creían que la creación de medios fiduciarios es un eficaz mecanismo para rebajar el interés y, por ello, impulsaron a los bancos a que ampliaran el crédito, convencidos de que así beneficiaban a la economía nacional al tiempo que nutrían las arcas del Tesoro. Sólo más tarde, cuando los indeseados pero inevitables efectos de la expansión crediticia hicieron su aparición, se dictaron leyes tendentes a restringir la emisión de papel moneda —ya veces también la apertura de créditos— si esos billetes o cuentas no tenían pleno respaldo dinerario. Jamás se contempló siquiera la posibilidad de implantar la libertad bancaria, precisamente porque ésta habría sido un obstáculo demasiado eficaz contra la expansión crediticia. Y es que los gobernantes, los autores y el público en general creían que el mundo mercantil tiene derecho a un crédito circulatorio pretendidamente «necesario» o «normal», pero que es impensable bajo la égida de la libertad bancaria[17].

Para muchos gobernantes, los medios fiduciarios sólo tenían un interés fiscal. Entendían que la función genuina de la banca consistía en prestar dinero al Tesoro. Tales sustitutos monetarios no eran más que meros precedentes del papel moneda que luego emitiría el gobierno. El billete de banco convertible sólo servía para preparar el camino al papel moneda no convertible. Con el progreso de la estatolatría y la política intervencionista estas ideas se han impuesto por doquier y ya nadie las cuestiona. Ningún gobierno está dispuesto a implantar la libertad bancaria, porque ello supondría renunciar a lo que el gobernante considera interesante fuente de ingreso fiscal. Lo que actualmente se entiende por preparación financiera de la guerra no es otra cosa que la habilidad para encontrar fórmulas que permitan al gobierno disponer de todo el dinero que necesite para sus aventuras bélicas, a través de bancos privilegiados y debidamente controlados. Este tácito pero radical inflacionismo es una nota típica de la ideología económica de nuestra época.

Incluso en la época en que el liberalismo gozó de mayor prestigio, cuando las autoridades preferían buscar la paz y el bienestar de la gente antes que fomentar la guerra, la muerte, la destrucción y la miseria, la opinión pública no era objetiva ante los problemas referentes a la banca. Fuera del área anglosajona, la gente estaba convencida de que el buen gobernante debía propugnar la reducción del tipo de interés y que la expansión crediticia es un instrumento idóneo para la consecución de tal objetivo.

Gran Bretaña no cayó en tales errores cuando en 1844 reformó su legislación bancaria. Sin embargo, las dos equivocaciones de la Escuela Monetaria a que antes nos

referimos viciaron esas célebres disposiciones inglesas. Por un lado, se mantuvo la intervención gubernamental en la banca y, por otro, se limitó únicamente la emisión de billetes que no estuvieran íntegramente respaldados. Así pues, ya no era posible crear medios fiduciarios mediante la emisión de billetes, si bien podían prosperar a través de las cuentas de crédito.

Llevar las ideas de la Escuela Monetaria a sus últimas consecuencias implicaría prohibir, por mandato legal, a toda entidad la creación de sustitutos monetarios (billetes y créditos a la vista), a no ser que los mismos estuvieran respaldados al cien por cien por reservas dinerarias. Ésta es la idea fundamental en que se basa el plan denominado del cien por cien elaborado por el profesor Irving Fisher. Pero el profesor Fisher proponía además adoptar un patrón indexado. Ya hemos dicho que tales propuestas son inútiles, pues sólo sirven para conceder al gobierno la más amplia autorización para manipular el poder adquisitivo del dinero en consonancia con las apetencias de los más poderosos grupos de presión. Aun aplicando este plan de reservas del cien por cien sobre la base del patrón oro puro, no serían soslayados por completo los inconvenientes propios de toda interferencia gubernamental en materia bancaria. Lo que se precisa para impedir nuevas expansiones crediticias es someter la banca a las leyes civiles y mercantiles que constriñen a todos a cumplir sus obligaciones a tenor de las estipulaciones contractuales en su día convenidas. Mientras los bancos sigan siendo instituciones privilegiadas que operan amparadas por fueros especiales, siempre podrá el gobierno recurrir a ellos para incrementar sus ingresos fiscales. Así las cosas, sólo la administración y el parlamento pueden

restringir la creación de medios fiduciarios. Los legisladores tal vez la cercenen durante aquellos períodos que ellos subjetivamente consideren normales. Pero tales restricciones desaparecerán tan pronto como los gobernantes estimen que concurren circunstancias excepcionales que justifiquen acudir a recursos extraordinarios. Si la administración y el partido político que la ampara desean ampliar el gasto público sin necesidad de poner en entredicho su popularidad incrementando la carga fiscal, jamás dudarán en apelar a situaciones de emergencia. Los políticos, para financiar proyectos por los cuales los contribuyentes no están dispuestos a pagar mayores impuestos, normalmente echan mano del recurso a las máquinas de la fábrica de moneda o al servilismo de aquellos banqueros que desean estar a bien con las autoridades que, en definitiva, imperan sobre sus negocios.

Sólo la banca libre puede soslayar los peligros inherentes a la expansión crediticia. Desde luego, la libertad bancaria no impediría una expansión crediticia lenta y de corto alcance practicada por bancos extremadamente cautelosos que habrían de tener siempre informado al público acerca de su situación financiera. Pero bajo un régimen de banca libre jamás la expansión crediticia, con todas sus inevitables consecuencias, habría adquirido esa condición de fenómeno regular —se siente la tentación de decir normal— que en nuestro sistema económico ha cobrado. Sólo la libertad bancaria puede evitar, en la economía de mercado, las crisis y las depresiones.

Al reexaminar la historia de los últimos cien años, resalta con claridad meridiana el golpe mortal que los errores cometidos por el liberalismo en materia bancaria supusieron

para la economía de mercado. No había razón alguna que aconsejara abandonar en el terreno bancario el principio de la libre competencia. Los políticos liberales, en su mayor parte, no quisieron enfrentarse con la hostilidad que la gente siente contra el préstamo dinerario y el cobro de intereses. No comprendieron que el interés es un fenómeno de mercado que ni el gobierno ni nadie puede *ad libitum* manipular. Cayeron en la supersticiosa creencia de que la reducción del tipo de interés es beneficiosa para todos y que la expansión crediticia es un medio adecuado para abaratar el dinero. Nada perjudicó más la causa del liberalismo que la regular repetición de febriles *booms* seguidos de largos periodos de estancamiento y crisis. La gente llegó a convencerse de que tales fenómenos son consustanciales a la economía de mercado. Ignoraban que tan lamentados resultados eran, en cambio, la obligada secuela de la política orientada a rebajar el interés mediante la expansión crediticia. No se quería abandonar la errónea idea subyacente, y se prefirió combatir esos indeseados efectos reforzando cada vez más la interferencia gubernamental.

Observaciones sobre la libertad bancaria

Según la Escuela Bancaria, no se puede crear dinero en exceso si los bancos se limitaran a conceder crédito a corto plazo[18]. Porque cuando el prestatario amortiza el préstamo, los billetes retornan a la institución y así desaparecen del mercado. Pero esto sucede sólo si el banco limita la cuantía total de créditos a otorgar. (Aun en tal caso, no se evitarían los efectos de la anterior expansión crediticia; simplemente, se añadirían los efectos de una posterior contracción del

crédito). En la práctica, el banco reemplaza las letras vencidas y pagadas con nuevas cambiales que descuenta. Los medios de pago retirados de la circulación por la amortización del primitivo crédito se sustituyen por otros posteriormente creados.

En cambio, en un sistema de libertad bancaria queda efectivamente restringida la expansión crediticia, pues entonces las cosas se producen de otro modo. No nos referimos al proceso que se expresa en el llamado Principio de Fullarton[*]. Los límites en cuestión aparecen porque la expansión crediticia, por sí misma, no amplía la clientela del banco que la práctica, es decir, no incrementa el número de personas que admiten como sustitutos monetarios los documentos de propio cargo emitidos por la entidad. Pues, al acrecentar la cuantía de los medios fiduciarios, el banco engrosa las sumas que sus clientes pagan a terceros, ampliando al mismo tiempo las exigencias de quienes reclaman el pago en dinero de los sustitutos monetarios. Por consiguiente, la entidad se ve obligada a reprimir su actividad ampliatoria.

Este hecho jamás se ha puesto en duda en el caso de créditos a la vista, contra los cuales el beneficiario puede librar talones. Cualquier banco que ampliara de esta suerte la concesión de créditos se encontraría muy pronto en difícil posición ante las demás entidades bancarias con motivo de sus operaciones compensatorias. Pese a ello, se ha sostenido a veces que es distinto el planteamiento tratándose de billetes de banco.

Al abordar los problemas de los sustitutos monetarios, la cataláctica sienta como premisa que hay un cierto número de personas que los considera créditos-dinero, es decir, que como dinero los utilizan en sus transacciones mercantiles y los conservan en caja. Todo lo que la cataláctica afirma en relación con los sustitutos monetarios presupone esta situación. Pero sería absurdo suponer que cualquier billete emitido por cualquier banco sea efectivamente un sustituto monetario. Lo que hace que el billete o documento sea un sustituto monetario es el buen nombre de la entidad emisora. La menor sospecha sobre la capacidad y disposición del banco para pagar a la vista y sin gasto alguno para el tenedor todos y cada uno de los papeles emitidos menoscaba su buen nombre, lo cual priva al billete de su condición de sustituto monetario. Podemos suponer que todo el mundo está dispuesto a admitir como crédito esos dudosos billetes y aun a recibirlos en pago si así se evita el tener que esperar. Pero si surge cualquier duda sobre su condición esencial, no habrá quien no intente desprenderse de los que posea lo más rápidamente posible. La gente sólo quiere retener en caja dinero y los sustitutos monetarios que estime plenamente garantizados y se desprende de cualquier documento de dudosa solvencia. Comenzarán éstos a cotizarse en el mercado por debajo de su valor nominal, lo cual hará que rápidamente regresen al banco emisor, que es el único obligado a canjearlos a la par.

Aclara aún más el problema la consideración de la situación bancaria en la Europa continental. En estos países, los bancos privados podían conceder sin limitación alguna créditos contra los cuales el prestatario podía librar talones. Tales

instituciones, por tanto, estaban facultadas para otorgar crédito circulatorio y, mediante el mismo, incrementar la cuantía de los créditos concedidos, como hacía la banca anglosajona. El público europeo, sin embargo, no reconocía a esos talones la condición de sustitutos monetarios. Por lo general, todo aquél que recibía un talón acudía inmediatamente al banco y cobraba su importe, retirando la suma en dinero. Por este motivo, a los bancos comerciales les resultaba imposible, salvo en cantidad mínima, otorgar préstamos simplemente acreditando la cuenta del cliente. Tan pronto como éste entregaba un talón, se producía la retirada de fondos del banco interesado. Sólo las grandes empresas admitían entre sí esos cheques como sustitutos monetarios. Aun cuando en estos países los bancos centrales tampoco estaban, por lo general, sometidos a traba alguna que les impidiera incrementar la concesión de créditos, les resultaba imposible practicar por ese cauce una seria ampliación crediticia, dado el reducido número de clientes que utilizaban ese dinero bancario. En la práctica, sólo a través de los billetes de banco se podía provocar efectivamente el crédito circulatorio y la expansión crediticia.

Hacia 1880, el gobierno austríaco pretendió popularizar el uso del dinero-talonario (*checkbook money*), creando un servicio de cuentas contra las que se podían girar talones en la Caja Postal de Ahorros. Los deseos de las autoridades, en cierto grado, se cumplieron. Una clientela más numerosa que la que operaba con los talones del banco central consideraba sustitutos monetarios los documentos de cargo contra las cuentas del mencionado servicio. El sistema pervivió en los nuevos estados que surgieron cuando, en 1918, cayó el imperio de los Habsburgo. Otras naciones europeas, como Alemania, por ejemplo, también adoptaron el plan; pero ese dinero bancario era una creación puramente estatal y sólo el gobierno se beneficiaba del crédito circulatorio que concedía el sistema. A este respecto, es interesante recordar que la Caja Postal de Ahorros, tanto en Austria como en la mayoría de los demás países que copiaron el sistema, no se denominó nunca *banco*, sino *oficina* de depósito (*Amt*). A parte de esas cuentas postales en la mayoría de los países no anglosajones, los billetes de banco —y en menor grado también las cuentas del banco central de emisión— fueron el principal instrumento del crédito circulatorio. El problema de la expansión crediticia en esos países se concentró en el billete de banco.

Muchos empresarios en Estados Unidos pagan los salarios y aun los jornales librando cheques. Este sistema, en la medida en que los beneficiarios proceden seguidamente a hacer efectivos sus cheques y retiran las correspondientes sumas dinerarias de la entidad depositarla, no hace más que trasladar al cajero del banco el trabajo material de efectuar los pagos en cuestión. Carece de importancia cataláctica. Si todos los ciudadanos hicieran lo mismo con los cheques recibidos, los depósitos no serían sustitutos monetarios y no podrían emplearse como instrumentos de crédito circulatorio. Sólo el hecho de que mucha gente considere los saldos de las cuentas bancarias sustitutos monetarios los convierte en lo que popularmente se entiende por dinero talonario o bancario (*check book money,*

deposit currency).

Es erróneo suponer que la libertad bancaria facultaría a cualquiera para emitir billetes y así timar a la gente. A este respecto suele invocarse la frase de un americano anónimo citada por Tooke, según la cual «banca libre equivale a estafa libre». Mas cierto es, en cambio, que la libertad para emitir billetes habría restringido enormemente, y aun tal vez hecho desaparecer, el billete de banco. Ésa era la idea que Cernuschi, el 24 de octubre de 1865, exponía ante la Comisión Investigadora de la Banca Francesa en estos términos: «En mi opinión, la libertad bancaria provocaría la desaparición en Francia del billete de banco. Aspiro a que cualquiera pueda emitir billetes, precisamente para que nadie quiera ya aceptarlos»[19].

Acaso algunos opinen que el billete de banco es más práctico y manejable que la moneda metálica y aduzcan razones de comodidad para su implantación. Quizás ello sea cierto. Pero, en tal caso, el público estaría dispuesto a pagar un sobreprecio para evitar los inconvenientes del peso del dinero metálico. Así, en otros tiempos los billetes emitidos por instituciones de solvencia incuestionable tenían un valor ligeramente superior al de la moneda metálica. Por la misma razón, los *traveler' checks* se han impuesto en un círculo bastante amplio, pese a que el banco emisor cobra cierta comisión por ellos. Todo esto, sin embargo, nada tiene que ver con el problema que nos ocupa. En modo alguno justifica las medidas adoptadas para inducir al público a utilizar los billetes de banco. No fue el deseo de evitar inconvenientes a las amas de casa lo que indujo a las autoridades a popularizar el papel moneda. Lo que realmente se perseguía con esa política era rebajar el tipo de interés y hallar una fuente de crédito barato para el Tesoro. Aumentando las existencias de medios fiduciarios creían abogar por el bien común.

El billete de banco no es indispensable. Todos los triunfos económicos que el capitalismo ha conseguido los habría logrado igualmente sin su concurso. El dinero talonario puede proporcionar idénticos servicios. Y la interferencia del gobierno en los depósitos de la banca comercial no puede justificarse con el hipócrita pretexto de otorgar protección a pobres e ignorantes campesinos y obreros contra la maldad del banquero.

Pero alguien podría preguntar: ¿Qué sucedería si toda la banca privada se asociara y formara un cartel? ¿No es acaso posible que los bancos se confabulen para emitir sin tasa medios fiduciarios? Tal inquietud es absurda. Mientras la intervención estatal no impida a la gente retirar sus saldos, ningún banco puede permitirse arriesgar su buen nombre asociándolo con el de otras entidades de menor crédito. Conviene recordar que el banco dedicado a crear medios fiduciarios se halla siempre en una postura más o menos precaria. El buen nombre es su prenda más valiosa. Cualquier duda acerca de la seguridad y solvencia de la institución puede llevarla a la suspensión de pagos. Para un banco de buena reputación sería una política suicida ligar su nombre al de otras instituciones menos acreditadas.

Bajo un régimen de libertad bancaria, la unión de todos los bancos en un cartel implicaría el fin de la banca, lo que, evidentemente, no beneficiaría a ninguna de las instituciones afectadas.

Suele criticarse a los bancos más solventes su conservadurismo y resistencia a ampliar el crédito. Quienes no merecen que se les concedan facilidades financieras consideran viciosa esa actitud conservadora. En realidad, es la norma suprema y primordial que debe presidir la actuación bancaria bajo un régimen de libertad.

Es extremadamente difícil para nuestros contemporáneos concebir las condiciones de la libertad bancaria, pues la interferencia gubernamental parece hoy tan natural como necesaria. Pero conviene recordar que ese intervencionismo se basa en el error de pensar que la expansión crediticia permite rebajar el tipo de interés y que perjudica sólo a unos pocos desalmados capitalistas.

Se interfirió la banca precisamente porque los gobernantes sabían que la libertad bancaria limita y restringe la expansión crediticia.

Tal vez se hallan en lo cierto los economistas que sostienen que la presente situación del mundo bancario aconseja la intervención estatal. Pero la actual situación de la banca no es fruto del libre funcionamiento de la economía de mercado, sino consecuencia de los esfuerzos de tantos gobiernos deseosos de dar paso a la expansión crediticia en gran escala. Sin la intervención estatal, sólo la exigua clase social que sabe perfectamente distinguir entre bancos solventes e insolventes haría uso efectivo del billete y del dinero de origen bancario. Habría sido imposible toda expansión crediticia en gran escala. Sólo las autoridades son responsables de ese respeto con que el hombre corriente contempla cualquier pedazo de papel en el cual el Tesoro público o sus dependencias han impreso la mágica frase «de curso legal».

La interferencia del gobierno en el mundo bancario estaría justificada si con ella se pretendiera corregir la lamentable situación hoy imperante y se impidiera o restringiera seriamente toda ulterior expansión crediticia. Pero la verdad es que la interferencia gubernamental no busca más que intensificar aún más la expansión del crédito. Tal política está condenada al fracaso. Más pronto o más tarde, provocará una catástrofe.

13. Cuantía y composición de los saldos de tesorería

La totalidad del dinero y de los sustitutos monetarios existentes es poseída y retenida en caja por los individuos y empresas que actúan en el mercado. La cuota de ese total que cada uno de esos sujetos mantendrá a la vista depende de la utilidad marginal. Todos ellos desean tener una parte de su patrimonio materializada en dinero. Se desprenden de cualquier excedente dinerario incrementando las adquisiciones y remedian toda deficiencia de dinero ampliando las ventas. No debe equivocar al economista la vulgar y extendida terminología que confunde la demanda de dinero para su tenencia en caja con la demanda de mayores riquezas y bienes económicos.

Cuanto puede afirmarse respecto a las personas y las empresas puede aplicarse igualmente a cualquier suma de saldos de tesorería de varios individuos o empresas. El criterio con que agrupemos ese conjunto de personas y empresas y sumemos sus respectivas tesorerías carece de importancia. El metálico de una ciudad, provincia o nación es igual a la suma de los saldos de numerario de todos y cada uno de sus habitantes.

Imaginemos que en una economía de mercado sólo circula una determinada clase de dinero y que los sustitutos monetarios son desconocidos o empleados por todo el mundo indistintamente. Es decir, supongamos, por ejemplo, que en el mercado circulan el oro y los billetes redimibles emitidos por un banco de ámbito mundial y que esos billetes merecen a todos la consideración de sustitutos monetarios. Bajo tal planteamiento, las medidas perturbadoras del intercambio de mercancías y servicios no provocan efecto alguno en la esfera del dinero y en la cuantía de los saldos de tesorería mantenidos por cada sujeto. Tarifas, embargos y

barreras migratorias perturban la tendencia a la igualación de los precios, los salarios y los tipos de interés. Pero para nada influyen en los saldos de numerario.

Si un gobierno deseara inducir a la gente a incrementar su tesorería, habría de ordenar a cada ciudadano ingresar y no detraer determinada suma en la correspondiente institución. La necesidad de procurarse dicha cantidad para depositar obligaría a todos a incrementar las ventas y a restringir las compras; los precios nacionales tenderían a bajar; crecerían las exportaciones mientras se reducirían las importaciones; se importaría cierta cantidad de dinero. Sin embargo, si en tal caso el gobierno se limitara a prohibir la importación de bienes y la exportación de dinero, fracasaría lamentablemente en su propósito. Porque si las importaciones se reducen, invariadas las restantes circunstancias, también lo hacen las exportaciones.

El dinero desempeña en el comercio internacional la misma función que en el comercio interno. Tanto en el comercio exterior como en el nacional el dinero es medio de intercambio. Tanto en uno como en otro ámbito, las compras y ventas provocan variaciones meramente transitorias en las tesorerías de las personas individuales y colectivas, salvo que tales sujetos deseen efectivamente incrementar o restringir su tenencia de metálico. Afluye a determinado país el dinero si sus habitantes quieren, con mayor ardor que los extranjeros, ampliar sus saldos de tesorería. Sale el dinero de la nación sólo cuando los indígenas pretenden reducir su tenencia de numerario con más vehemencia que los extranjeros. Cualquier transferencia dineraria de un país a otro que no sea compensada por otra operación de signo contrario jamás es fruto involuntario de las transacciones comerciales

internacionales. Es invariablemente un efecto originado por mutaciones conscientemente practicadas en las tesorerías de los residentes. Por lo mismo que el trigo sólo se exporta cuando los habitantes del país desean deshacerse de un excedente de grano, el dinero es exportado únicamente cuando la gente quiere desprenderse de ciertas cantidades dinerarias que consideran excesivas.

Cuando en un país comienzan a emplearse sustitutos monetarios no utilizados en el extranjero, surge el excedente dinerario. La creación de los sustitutos monetarios en cuestión equivale a incrementar las existencias dinerarias en sentido amplio —dinero más medios fiduciarios— del país; surge por ello un excedente de dinero (empleamos siempre el término en sentido lato). Los interesados pretenden deshacerse de tal excedente, y para ello amplían sus compras, ya sean de bienes nacionales o extranjeros. En el primer caso, se contraen las exportaciones, mientras en el segundo se amplían las importaciones. Tanto en uno como en otro supuesto, el excedente sale del país. Como, de acuerdo con nuestros presupuestos, los sustitutos monetarios no pueden exportarse, siempre es dinero propiamente dicho el que sale. Ello da lugar a que dentro de las existencias dinerarias, consideradas siempre en sentido amplio (dinero más medios fiduciarios), se incrementa el porcentaje de los medios fiduciarios comparativamente al del dinero. El país dispone ahora de menos dinero en sentido estricto.

Imaginemos ahora que los sustitutos monetarios pierden su condición de tales. El banco emisor ya no los redime por dinero. Lo que antes eran sustitutos monetarios ahora ya sólo son créditos contra un deudor que incumple sus obligaciones, contra una entidad cuya capacidad y buena disposición para

pagar sus deudas es dudosa. Nadie sabe si algún día esos documentos podrán efectivamente ser canjeados por dinero. Ello no obstante, tal vez la gente utilice los créditos como dinero crediticio (*credit money*). Cuando eran sustitutos monetarios, su valor efectivo era igual al de la suma dineraria que podía obtenerse por ellos a la vista. Al transformarse en dinero crediticio, circulan con un cierto porcentaje de descuento.

Así las cosas, es posible que el gobierno intervenga. Posiblemente las autoridades proclamen que el dinero crediticio tiene pleno valor liberatorio por su importe nominal[20]. Todo acreedor debe aceptar en pago tales billetes por su valor nominal. Nadie puede negarse a recibirlos. El decreto gubernamental pretende forzar a la gente a considerar cosas de diferente valor de cambio como si tuvieran el mismo. Interfiere la estructura de precios que el mercado libremente originaría. Las autoridades han tasado con precios mínimos el dinero crediticio y con precios máximos el dinero mercancía (oro) y las divisas. El resultado provocado no coincide con los deseos del gobierno. No desaparece la diferencia entre el valor del dinero crediticio y el del oro. Comoquiera que la ley prohíbe utilizar las monedas con arreglo a su verdadero precio de mercado, el público no las emplea ya al comprar y al vender ni al amortizar deudas. Son, en cambio, atesoradas o exportadas. El dinero-mercancía desaparece en el mercado interior. El dinero malo, dice la ley de Gresham, expulsa del país al dinero bueno. Más exacto sería decir que la moneda cuyo valor las autoridades pretenden depreciar desaparece del mercado y que sólo circula la que fue oficialmente sobre valorada.

La exportación del dinero-mercancía, como se ve, no es

consecuencia de una desfavorable balanza de pagos, sino efecto provocado por la interferencia gubernamental en la estructura de los precios.

14. Las balanzas de pagos

Por balanza de pagos entendemos la confrontación del importe monetario de todos los ingresos y todos los gastos de una persona o grupo durante cierto periodo de tiempo. En tales estados el *Debe* es siempre igual al *Haber*. La balanza cuadra siempre.

Para conocer la posición de un individuo en el marco de la economía de mercado, es preciso analizar su balanza de pagos. A la vista de la misma podemos formarnos una idea detallada del papel que desempeña en el sistema social de división de trabajo. Conoceremos lo que el sujeto procura a sus semejantes y lo que de éstos recibe o exige. Sabremos si se trata de una persona que atiende honradamente a sus propias necesidades o si, por el contrario, estamos ante un ladrón o un pordiosero. Veremos si consume la totalidad de su producción o si, en cambio, ahorra parte de la misma. Hay muchos valores humanos que los apuntes contables no pueden reflejar; hay virtudes y hazañas, vicios y crímenes que la contabilidad no recoge. Pero la información es completa en lo que respecta a la integración de la persona en la vida y actividades sociales, a su contribución al esfuerzo común de la sociedad, siempre que sus semejantes valoren positivamente

tal contribución, y al consumo del interesado en cuanto consista en bienes que puedan comprarse y venderse en el mercado.

Si reunimos las balanzas de pagos de un cierto número de personas y excluimos los apuntes relativos a las transacciones entre los individuos del grupo, dispondremos de la balanza de pagos del grupo en cuestión. Dicha balanza nos informa acerca de cómo los miembros del grupo, considerado como un conjunto integrado de personas, se relaciona con el resto de la sociedad de mercado. Podemos así formular la balanza de pagos de los abogados de Nueva York, la de los campesinos belgas, la de los parisienses o la de los habitantes del cantón de Berna. Las estadísticas suelen fijarse sobre todo en la balanza de pagos de los residentes de los diversos países organizados como países independientes.

Mientras la balanza de pagos de una persona nos brinda detallada noticia sobre la posición social del interesado, la de una agrupación, en cambio, nos informa de mucho menos. Nada nos dice de las mutuas relaciones entre los diversos miembros del grupo. Cuanto mayor sea la agrupación que examinemos y menor la homogeneidad de sus miembros, menos precisa resulta la información que la balanza de pagos proporciona. La balanza de pagos de Dinamarca nos dice más de las circunstancias personales de los daneses que la balanza de pagos de los Estados Unidos nos muestra sobre el modo de vivir de los americanos. Para conocer la realidad social y económica de un país no es preciso examinar la balanza de pagos de todos y cada uno de sus individuos. Sin embargo, los grupos que se manejen deben estar integrados por gente de sustancial homogeneidad en lo que respecta a su nivel social y a sus actividades económicas.

Las balanzas de pagos son muy instructivas. Pero, para evitar errores muy extendidos, hay que saber interpretarlas.

En la balanza de pagos de un país suelen consignarse separadamente las rúbricas monetarias y las no dinerarias. Dícese que la balanza es favorable cuando las importaciones de dinero y metales preciosos superan las exportaciones de dichos bienes. Por lo mismo, se dice que la balanza es desfavorable si las exportaciones de dinero y metales preciosos superan a las importaciones. Estos modos de expresarse derivan de inveterados errores mercantilistas que aún perduran, pese a la devastadora crítica de los mismos efectuada por los economistas. Cree la gente que las importaciones y las exportaciones de dinero y metales preciosos son consecuencias involuntarias del movimiento de las cuentas no monetarias de la balanza de pagos. Esta idea es gravemente errónea. El excedente en las exportaciones de dinero y metales preciosos no es resultado de una desgraciada concatenación de circunstancias que aflige al país como un accidente imprevisible. El fenómeno se da exclusivamente porque los nacionales desean reducir la cantidad de dinero por ellos retenida y prefieren adquirir otros bienes. Ésa es la razón de que la balanza de pagos de las regiones productoras de oro sea generalmente «desfavorable»; por lo mismo, es desfavorable la balanza de pagos de un país que esté sustituyendo por medios fiduciarios una parte de sus existencias dinerarias mientras prosiga este proceso.

Ninguna diligente y paternal intervención de la autoridad se precisa para impedir que la nación, a causa de una desfavorable balanza de pagos, pierda todo su dinero. A este respecto, no hay diferencia entre las balanzas de pagos de los individuos y las de los grupos, como tampoco la hay entre las

de una ciudad o una provincia y la de toda una nación. No se necesita ninguna intervención gubernamental para impedir que los habitantes de Nueva York se queden sin dinero al comerciar con los habitantes de los otros cuarenta y siete estados de la Unión. Mientras los americanos valoren la posesión de un cierto saldo de tesorería, cada uno de ellos se preocupará de no quedarse sin dinero y proporcionalmente contribuirá a que se conserven las existencias dinerarias de la nación. Sin embargo, si los americanos dejaran de interesarse por la tenencia de numerario, ninguna medida gubernamental aplicada al comercio exterior y a los pagos internacionales impediría la exportación de toda la moneda americana. Para evitarlo, sería preciso prohibir rigurosamente la exportación de dinero y metales preciosos.

15. Las cotizaciones interlocales

Supongamos, en primer lugar, que existe una sola clase de dinero. Bajo tal supuesto, con el poder adquisitivo de dicha valuta en diversos lugares sucede lo mismo que con los precios de las mercancías. El precio final del algodón en Liverpool no puede exceder el precio del mismo artículo en Houston más que en una suma igual al coste del transporte. En cuanto el precio de Liverpool supere esa cifra, los comerciantes se dedicarán a enviar algodón a dicha plaza, provocando la baja del precio, que de esta suerte ha de tender hacia el mencionado precio final. El precio en Nueva York de

una orden para pagar en Amsterdam cierta cantidad de *guilders* no puede ser superior al coste de la acuñación de las monedas, su transporte, seguro e intereses durante el periodo correspondiente. En cuanto se supere dicho punto —punto de exportación del oro (*gold export point*)— resulta lucrativo enviar oro de Nueva York a Amsterdam. Tales envíos rebajan la cotización del *guilder* en Nueva York a una cifra inferior al punto de exportación del oro. Las cotizaciones del dinero y las de las mercaderías se diferencian sólo en que generalmente estas últimas varían en una sola dirección, de donde hay un exceso de producción hacia donde hay un exceso de consumo. El algodón se envía de Houston a Liverpool, no de Liverpool a Houston. El precio del mismo en Houston es inferior al de Liverpool en una suma igual al coste del transporte. El dinero, en cambio, se mueve ora hacia aquí, ora hacia allá.

Quienes pretenden explicar las fluctuaciones de las cotizaciones interlocales y los envíos de dinero de unas a otras plazas recurriendo a las rúbricas no monetarias de la balanza de pagos caen en el error de atribuir al dinero una posición excepcional. No ven que, por lo que a las cotizaciones interlocales se refiere, no existe diferencia alguna entre el dinero y las demás mercancías. Si ha de existir un comercio de algodón entre Houston y Liverpool, es necesario que los precios de dicho producto en una y otra plaza no se diferencie en una suma mayor que la correspondiente a los gastos de transporte. Por lo mismo que hay una afluencia de algodón desde el sur de los Estados Unidos hacia Europa, el oro fluye de países como Sudáfrica, productor de ese precioso metal, hacia Europa.

Dejemos a un lado el comercio triangular y el caso de las

naciones productoras de oro y supongamos que aquellas personas naturales o jurídicas que, bajo tal patrón, comercian entre sí no desean variar la cuantía de sus respectivas tesorerías. Sus compras y ventas, sin embargo, originan créditos que exigen pagos interlocales. Ahora bien, de acuerdo con nuestros presupuestos, tales pagos interlocales deben ser equivalentes entre sí. Lo que los habitantes de *A* deben a los habitantes de *B* coincide con lo que estos últimos deben a los primeros. De ahí que puedan ahorrarse los gastos de transporte de las sumas en cuestión. Tales créditos y deudas pueden compensarse mediante el oportuno *clearing*. Es una cuestión puramente técnica el que dicha compensación se efectúe mediante una oficina compensatoria (*clearing house*) interlocal o mediante las transacciones efectuadas en determinado mercado de divisas. En todo caso, las sumas que la persona residente en *A* (o en *B*) ha de abonar por una orden de pago cobrable en *B* (o en *A*) nunca pueden sobrepasar los límites marcados por los costes del transporte. Dicho precio no puede, independientemente del nominal, exceder la cuantía de los gastos de transporte (*gold export point*) ni tampoco puede ser inferior a los aludidos gastos de transporte (*gold import point*).

Puede suceder que —invariadas las restantes circunstancias — aparezca una momentánea discrepancia entre lo adeudado por *A* a *B* y lo acreditado por *B* a *A*. En tal caso, un transporte interlocal de dinero sólo puede evitarse arbitrando la correspondiente operación crediticia. El importador que desde *A* ha de efectuar un abono en *B* y sólo encuentra en la Bolsa de divisas órdenes de pago contra los residentes en *B* de vencimiento a noventa días puede ahorrarse los gastos de transporte del oro correspondiente si obtiene un crédito

durante esos noventa días en *B* por el importe en cuestión. Los comerciantes en monedas extranjeras recurrirán a esa solución siempre y cuando el coste de los créditos en *B* no supere al de los mismos en *A* en más del doble del precio del transporte del oro. Si el coste de dicho transporte es 1/ 8 por 100, tales personas estarán dispuestas a pagar, por un crédito de tres meses, hasta un 1 por 100 (anual) más de interés sobre aquél al cual, en ausencia de tales pagos interlocales, se contratarían créditos entre *A* y *B*.

Podemos expresar estos hechos también diciendo que el saldo diario de la balanza de pagos existente entre *A* y *B* determina el nivel al cual, siempre dentro de los límites marcados por el punto de exportación de oro (*gold export point*) y el punto de importación de oro (*gold import point*), queda fijada la cotización de la moneda extranjera. Ahora bien, en tal caso es preciso agregar que lo anterior es cierto sólo mientras ni los residentes en *A* ni los de *B* pretendan variar la cuantía de sus tesorerías. Sólo porque se da esta última circunstancia se puede evitar la transferencia de efectivo manteniendo las cotizaciones entre los límites marcados por los dos puntos del oro. Si los habitantes de *A* desean restringir su tenencia de numerario y los de *B* aumentarla, habrá que transportar oro de *A* a B, llegando el coste de la transferencia telegráfica de *A* a *B* a coincidir en *A* con el punto de exportación del oro. En este supuesto, se envía oro de *A* a *B* por lo mismo que regularmente se exporta algodón de los Estados Unidos a Europa. El coste de las transferencias telegráficas a *B* se iguala con el punto de exportación de oro precisamente porque los habitantes de *A* están vendiendo oro a los de *B*, en modo alguno porque su balanza de pagos sea desfavorable.

Todo esto es válido en el caso de cualesquiera pagos concertados entre diferentes lugares. No implica diferencia alguna el que las localidades pertenezcan a una misma nación o a dos distintos estados soberanos. La interferencia gubernamental, sin embargo, ha venido a variar seriamente el planteamiento. En todos los estados modernos existen instituciones a través de las cuales es posible efectuar pagos interlocales, dentro de la misma nación, a la par. Los gastos necesarios para trasladar dinero de un lugar a otro son soportados por el erario público, por el banco central o por alguna otra institución pública, como son las cajas de ahorro postales, existentes en diversos estados europeos. Ya no existe hoy un mercado de transferencias interlocales dentro de cada país. No se le carga a la gente más por una orden de pago interlocal que por otra puramente local; aun en los casos en que tal coste no sea el mismo, la diferencia entre uno y otro supuesto es de lo más exigua y no guarda relación alguna con las fluctuaciones de las transferencias dinerarias interlocales efectuadas en el país. Tales interferencias estatales han venido a hacer más diferentes los pagos internos y los exteriores. Los primeros se efectúan a la par, mientras que los segundos, como decíamos, fluctúan dentro de los límites marcados por los puntos del oro.

Cuando dos o más monedas se emplean como medios de intercambio, su mutua razón de intercambio depende del respectivo poder adquisitivo. Aparece una proporción entre los precios finales de las diversas mercancías expresados en una u otra moneda. La razón final de intercambio entre las diferentes monedas es función de su distinto poder adquisitivo. En cuanto el precio de cualquiera de dichas monedas se aparta de esa razón, surge la posibilidad de

realizar, mediante las correspondientes compraventas, lucrativas operaciones, y los propios comerciantes que se lanzan a aprovechar tal oportunidad hacen desaparecer la diferencia en cuestión. La teoría de la cotización monetaria internacional basada en la paridad del poder adquisitivo simplemente implica la concreta aplicación de los teoremas generales de la determinación de los precios al caso especial de la coexistencia de varias clases de dinero.

No tiene importancia que las diversas monedas coexistan en una misma área geográfica o que, por el contrario, el uso de cada una de ellas quede restringido a determinada zona. En cualquier caso, la mutua razón de intercambio tiende hacia un valor final al cual resulta indiferente el comprar o el vender con una u otra moneda. Los gastos que puedan gravar las transferencias interlocales, como es natural, deberán ser en cada caso agregados o deducidos de los correspondientes precios.

Las variaciones del poder adquisitivo no afectan simultáneamente a todos los bienes y servicios. Examinemos, una vez más, el supuesto de —tanta trascendencia práctica— de una inflación desatada sólo en un determinado país. El nuevo dinero, crediticio o *fiat*, comienza por afectar a determinadas mercancías y servicios. Los precios de los restantes bienes se mantienen al principio a su anterior nivel. La razón de intercambio entre la moneda nacional y las monedas extranjeras se determina en la Bolsa de divisas, institución de mercado que opera con arreglo a los usos y costumbres que rigen los centros de contratación de valores mobiliarios. Quienes operan en este mercado gozan de mayor perspicacia que el resto de la gente para adivinar los cambios futuros. De ahí que la Bolsa de las divisas refleje la nueva

relación monetaria antes que la acusen los precios de muchas mercancías y servicios. Tan pronto como esa inflación interna comienza a afectar a los precios de algunas mercancías y, desde luego, mucho antes de que la misma haya consumado sus efectos sobre la mayoría de los precios de bienes y servicios, el valor de las divisas extranjeras comienza a subir hasta alcanzar la cifra que corresponda al nivel de los salarios y precios internos.

Este hecho ha sido interpretado erróneamente. No se advirtió que el alza de las divisas simplemente anticipa el movimiento ascendente de los precios interiores. Se creía que la subida de la moneda extranjera es consecuencia de una desfavorable balanza de pagos. Ha aumentado la demanda de divisas, aseguraban, por el deterioro de la balanza comercial o a causa de las siniestras maquinaciones urdidas por especuladores sin patriotismo. El mayor coste de la moneda extranjera hace que suba en el país el precio de los productos importados. El precio de las mercancías nacionales, consecuentemente, también ha de subir, ya que, en otro caso, la baratura de las mismas induciría a los comerciantes a retirarlas del mercado interior para venderlas con prima en el extranjero.

Los errores que este popular modo de razonar encierra son fáciles de evidenciar. Si la actividad inflacionaria no hubiera incrementado los ingresos nominales de los consumidores nacionales, la gente, al elevarse el coste de las divisas, se habría visto obligada a restringir su consumo de productos nacionales o extranjeros. En el primer caso, las exportaciones se habrían ampliado, mientras que en el segundo se habrían restringido las importaciones. Y así, la balanza comercial pronto habría de mostrar un saldo de ésos que los

mercantilistas califican de favorables.

El mercantilismo, al final, se ve forzado a reconocer la lógica de la anterior argumentación. Sin embargo, ésta —rearguyen— sólo se cumple cuando las circunstancias comerciales son normales. No es aplicable a países obligados a importar determinadas mercancías, tales como alimentos de primera necesidad o materias primas. La importación de dichos bienes no puede restringirse por debajo de un cierto mínimo. Hay que traerlos del extranjero, por caros que resulten. Cuando no se puede producir las necesarias divisas mediante las oportunas exportaciones, la balanza comercial arroja saldo desfavorable y el coste de la moneda extranjera es cada vez mayor.

Esta idea no es menos ilusoria que las demás ideas mercantilistas. Por urgente y vital que sea la demanda de una persona o un grupo por determinados bienes, en el mercado sólo pueden satisfacerla pagando su precio libre. El austríaco que desea comprar trigo de Canadá no tiene más remedio que pagar su precio de mercado en dólares canadienses. Deberá procurarse tales dólares exportando bienes directamente a Canadá o a algún otro país. No incrementa la cuantía de las existencias de dólares canadienses al pagar mayores precios (en *schillings*, la moneda nacional austriaca) por aquéllos. Es más, nunca podrá pagar esos mayores precios (en *schillings*) por el trigo importado si sus ingresos (en *schillings*) permanecen invariados. Sólo si el gobierno austríaco se lanza a una política inflacionaria, incrementando el número de *schillings* en manos de sus súbditos, pueden los austríacos continuar comprando las mismas cantidades de trigo que antes consumían sin reducir otros gastos. En ausencia de tal inflación, cualquier alza del precio de los bienes importados

forzosamente ha de provocar una reducción del consumo de esas mismas o de otras mercancías. Se pone así en marcha el proceso de reajuste al que antes nos referimos.

No debe atribuirse a una supuesta escasez de dinero el que una persona carezca de numerario bastante para comprar pan a su vecino el panadero. El interesado se encuentra en esa situación simplemente porque no supo proporcionarse las necesarias sumas vendiendo a los demás aquellos bienes o servicios por los cuales éstos estaban dispuestos a pagar. Lo mismo sucede en el comercio internacional. Un país puede hallarse en la desagradable posición de no poder vender al extranjero todas aquellas mercancías que necesitaría exportar para adquirir los alimentos que sus ciudadanos desean. Pero ello no significa que escaseen las divisas extranjeras, sino que los residentes son pobres. Y, por supuesto, la inflación interna no es un medio idóneo para remediar esta pobreza.

Tampoco la especulación influye para nada en la determinación de los cambios extranjeros. Los especuladores simplemente se anticipan a las previstas variaciones. Ahora bien, si se equivocan, si erróneamente suponen que ha comenzado la inflación, la realidad no coincidirá entonces con sus previsiones y las pérdidas sancionarán su equivocación.

La doctrina según la cual las cotizaciones extranjeras dependen de la balanza de pagos se basa en la incorrecta generalización de un caso particular. Cuando en dos lugares, *A* y *B*, se emplea una misma clase de dinero y quienes allí residen no desean variar la cuantía de sus saldos de tesorería, el total pagado durante un cierto lapso de tiempo por los habitantes de *A* a los de *B* coincide con lo abonado por estos últimos a aquéllos, de tal suerte que los desembolsos pueden

compensarse sin necesidad de transportar dinero de *A* a *B* ni de *B* a A. En A el coste de una transferencia telegráfica a *B* no puede superar una cifra ligeramente inferior al punto de exportación de oro, ni tampoco se puede reducir por debajo de un margen escasamente superior al punto de importación de oro, y viceversa. Dentro de tales líneas, el saldo diario que arroja la balanza de pagos determina la cotización diaria de la divisa extranjera. Pero esto sucede simplemente porque ni la gente de *A* ni la de *B* desea variar su tenencia de numerario. Cuando los habitantes de *A* pretenden reducir sus tesorerías y los de *B* incrementarlas, se envía dinero de *A* a *B* y sube el coste en *A* de la transferencia telegráfica a *B* hasta coincidir con el punto de exportación del oro. Dicho transporte dinerario, sin embargo, no acontece porque la balanza de pagos de *A* sea desfavorable. Lo que los mercantilistas denominan balanza de pagos desfavorable es el resultado provocado por una deliberada disminución de las tesorerías de los residentes en *A* y un voluntario incremento de las de los habitantes de B. Si en *A* nadie quisiera reducir su tenencia de numerario, la salida monetaria en cuestión jamás podría tener lugar.

La diferencia entre el comercio del dinero y el de los restantes bienes económicos es la siguiente: por lo general, estos últimos se mueven en una sola dirección; a saber, de los lugares donde hay un sobrante de producción a aquellos otros en los que hay un excedente de consumo. De ahí que el precio de una cierta mercancía suela ser inferior allí donde existe ese excedente de producción al que rige donde hay un excedente de consumo, en una cifra igual al coste del transporte. No sucede lo mismo con el dinero, si dejamos aparte el caso de los países productores de oro y el de aquellos cuyos

ciudadanos deliberadamente desean variar su tenencia de numerario. El dinero circula hoy hacia aquí y mañana hacia allá. Los países unas veces importan dinero y otras lo exportan. La nación que lo exporta se transforma muy pronto en importadora precisamente a causa de sus anteriores exportaciones. Sólo por eso la mecánica del mercado de divisas permite evitar los gastos que supondría el efectivo transporte de dinero.

16. El tipo de interés y la relación monetaria

El dinero desempeña en las operaciones crediticias la misma función que en cualquier otra transacción mercantil. Los créditos, por regla general, se conciertan en dinero, y tanto el interés como el principal de los mismos se cobra también en dinero. Los pagos realizados por tal motivo sólo temporalmente influyen en las tesorerías de las partes. Quien obtiene un crédito, lo mismo que quien cobra principal o intereses, pronto reinvierte las sumas percibidas en el consumo o en la producción. Estas personas incrementan su tesorería sólo cuando específicas consideraciones, ajenas a los ingresos monetarios, les inducen a actuar así.

El tipo final del interés de créditos del mismo carácter es siempre el mismo en el mercado. La diferencia de los tipos de interés depende de la distinta confianza que el deudor merezca y del diferente valor de las garantías que ofrezca o bien de la desigualdad de las condiciones del contrato[21].

Tiende a desvanecerse toda diferencia de interés que no venga impuesta por las diferencias señaladas. Quienes buscan crédito acuden a aquellos prestamistas que exigen menores tipos de interés. En cambio, éstos atienden preferentemente a los prestatarios que están dispuestos a pagar mayores intereses. En el mercado del dinero las cosas se desarrollan igual que en cualquier otro mercado.

En las transacciones crediticias interlocales influyen tanto los tipos de cambio interlocal como las diferencias que posiblemente existan entre las monedas manejadas. Contemplemos el caso de dos países a los que denominaremos *A* y *B*. *A* opera bajo el patrón oro; en *B*, por el contrario, rige el patrón plata. El prestamista que examina la posibilidad de conceder un crédito de *A* a *B* sabe que tiene que comenzar por vender oro a cambio de plata, y después, al vencimiento del crédito, plata por oro. Si en el ínterin el precio de la plata en relación con el oro ha bajado, con el principal devuelto por el deudor (en plata) sólo cabrá adquirir una cantidad de oro menor a la invertida por el acreedor al convenir la operación. Este último, por tanto, estará dispuesto a prestar dinero en *B* únicamente si la diferencia de intereses entre *A* y *B* es bastante como para compensar esa posible depreciación de la plata con respecto al oro. La tendencia a la igualación del interés de los préstamos a corto plazo que aparece cuando *A* y *B* operan bajo un mismo patrón monetario se ve gravemente perturbada en el caso de que dichos patrones sean dispares.

Cuando *A* y *B* emplean un mismo patrón, es imposible que los bancos de *A* amplíen el crédito si los de *B* no están dispuestos a adoptar idéntica política. La expansión crediticia provoca en *A* el alza de los precios y, transitoriamente, la baja

del interés, mientras en *B* los precios y los intereses quedan invariados. Las exportaciones de *A*, por tanto, se contraen y se incrementan las importaciones. Es más: los prestamistas de *A* tienden a concertar sus créditos en el mercado a corto plazo de B. Ineludible consecuencia de todo ello es la salida de numerario de *A*, con lo cual se reducen las reservas monetarias de los banqueros de *A*. Si la banca en *A* no abandona su política expansionista, pronto se hallará en situación comprometida.

Este proceso ha sido erróneamente interpretado. Suele hablarse de la vital y trascendente función de defensa que debe desempeñar en bien del país el banco de emisión. Se dice que es sagrado deber del banco central defender la estabilidad de los cambios extranjeros y proteger las reservas auríferas de la nación contra los ataques urdidos por los especuladores extranjeros y sus cómplices nacionales. La verdad es que cuanto el banco central hace para impedir la disipación de sus reservas lo hace exclusivamente para asegurar su propia solvencia. La entidad ha puesto en peligro su posición financiera lanzándose a la expansión crediticia y, consecuentemente, debe desandar el camino recorrido para eludir el en otro caso insoslayable desastre. Su política expansionista ha tropezado con aquellos fenómenos que efectivamente tasan la creación de medios fiduciarios.

Tan desacertado es recurrir a términos belicistas en cuestiones monetarias como utilizar tales expresiones al abordar cualquier otro tema cataláctico. Entre los bancos centrales de los distintos países no existe «guerra» alguna. Ninguna fuerza siniestra «ataca» la posición bancaria nacional ni socava la estabilidad de los cambios extranjeros. El sistema monetario patrio no precisa de «defensor» que le

otorgue «protección» alguna. No es por preservar el patrón oro, por garantizar la estabilidad del cambio extranjero y, en definitiva, por frustrar las funestas maquinaciones de una asociación internacional de usureros capitalistas por lo que no puede la banca oficial y privada reducir el tipo de interés en el mercado interior. El interés del mercado sólo temporalmente puede rebajarse mediante la expansión crediticia, provocándose además, entonces, todos aquellos otros efectos que la teoría del ciclo económico describe.

Cuando el Banco de Inglaterra redimía un billete de banco de acuerdo con lo convenido en su momento, no estaba prestando desinteresadamente un vital servicio al pueblo británico. No hacía más que lo que cualquier ama de casa hace cuando le paga al tendero la cuenta que le adeuda. Esa idea según la cual encerraba especial mérito la actuación de la banca central cuando se limitaba a cumplir compromisos libremente contraídos sólo pudo tomar cuerpo porque, una y otra vez, los gobiernos permitieron a esas privilegiadas instituciones no pagar a sus clientes sumas que éstos legalmente acreditaban. Los bancos de emisión se fueron así convirtiendo, cada vez en mayor grado, en meras dependencias del Tesoro, simples instrumentos que en manos de las autoridades provocaban expansión crediticia e inflación. En la práctica carece de importancia el que tales instituciones sean o no propiedad del gobierno y estén o no regentadas por funcionarios públicos. Los bancos que, en todas partes, otorgan actualmente crédito circulatorio no son más que meras agencias del Ministerio de Hacienda.

Sólo hay un medio para mantener la moneda nacional a la par con el oro y las divisas: canjearla incondicionalmente a cualquiera que lo desee. El banco emisor, por una parte, ha de

adquirir a la par cuantas divisas y oro le sean ofrecidos, entregando a cambio los oportunos billetes o la correspondiente moneda bancaria nacional; por otro lado, la institución ha de vender, contra billetes o moneda bancaria nacional, a la paridad fijada y sin discriminación alguna, todas las divisas y todo el oro que le sea solicitado. Tal fue el proceder seguido por los bancos centrales bajo el patrón oro, así como por los gobiernos y los bancos de emisión bajo el sistema monetario generalmente denominado patrón de cambio oro (*gold exchange standard*). La diferencia entre el patrón oro clásico u «ortodoxo», que funcionó en Inglaterra desde la segunda década del siglo XIX hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial y en diferentes épocas en otros países, de un lado, y el patrón de cambio oro, de otro, consiste sólo en que, bajo aquél, circulan efectivamente piezas auríferas en el mercado interior. Bajo el patrón oro clásico, la tesorería de la gente está en parte constituida por monedas de oro y en parte por sustitutos monetarios. Bajo el patrón de cambio oro, por el contrario, la tesorería está integrada exclusivamente por sustitutos monetarios.

La fijación de un cierto tipo de cambio extranjero implica que se opere efectivamente a tal cambio.

Los institutos de divisas sólo son efectivos si en sus operaciones se atienen a estos principios.

Son obvias las razones por las cuales los gobiernos europeos han preferido, durante los últimos años, crear institutos de moneda extranjera, sustrayendo la materia a los bancos de emisión. Las disposiciones legales reguladoras de estos últimos fueron promulgadas por gobiernos liberales o, en todo caso, por políticos que no osaban abiertamente enfrentarse en materia financiera con una opinión pública

liberal. Los bancos centrales operaban de conformidad con los principios de libertad económica. Son por ello instituciones que desentonan en este nuestro mundo de creciente totalitarismo. Los institutos de moneda extranjera operan de modo radicalmente distinto de como operaban los bancos centrales. En efecto:

1. Sus transacciones monetarias son secretas. Los bancos de emisión, por mandato legal, debían publicar sus balances a intervalos muy cortos, por lo general todas las semanas. En cambio, las cuentas de los institutos de moneda sólo las conocen los iniciados. El público únicamente es informado después de transcurrido mucho tiempo, cuando las cifras ya sólo interesan al historiador y carecen de todo valor para el hombre de negocios.

2. Este secreto permite discriminar a las personas que no son gratas al gobierno. En muchos países del continente europeo ello dio lugar a una escandalosa corrupción. Otros gobiernos utilizaron este poder para perjudicar a empresarios pertenecientes a minorías lingüísticas y religiosas o a partidarios de los grupos de oposición.

3. La paridad no se fija ya en virtud de una ley debidamente sancionada por el parlamento y que, por lo tanto, todo el mundo conoce. Lo que decide es la pura arbitrariedad burocrática. La prensa, de cuando en cuando, dice que se debilita la cotización de la moneda ruritana. Pero sería más exacto proclamar que las autoridades ruritanas han decidido elevar el coste de la divisa extranjera[22].

No hay ningún instituto de moneda que pueda soslayar las consecuencias de la inflación. Para remediar tales efectos tienen tan sólo a su disposición los mismos instrumentos que manejaban los «ortodoxos» bancos centrales. Al igual que

éstos, fracasan fatalmente en el mantenimiento de la paridad mientras en el país haya inflación y expansión crediticia.

Se ha dicho que el método «ortodoxo» de combatir la huida de capitales elevando el tipo de descuento ha dejado de tener virtualidad porque la gente no está ya dispuesta a someterse «a las reglas del juego». Pero el patrón oro no es ningún juego, sino una institución social. Su funcionamiento nada tiene que ver con que la gente acate o no unas ciertas reglas arbitrarias, sino que está sometido a inexorables leyes económicas.

Algunos críticos pretenden fundar sus objeciones citando el hecho de que, en el periodo entre las dos guerras, el alza del tipo de descuento no impidió la huida de capitales, es decir, la salida de metálico y la transferencia de saldos bancarios al extranjero. El fenómeno era lógica consecuencia de la política hostil hacia el oro y favorecedora, en cambio, de la inflación adoptada por los gobiernos. Cuando uno teme perder el cuarenta por ciento de sus saldos bancarios en virtud de una devaluación, intenta transferir éstos a otro país, sin variar de idea simplemente porque el interés bancario se eleve en un uno o un dos por cierto. Esa elevación del tipo de descuento, evidentemente, nunca puede compensar pérdidas diez, veinte y aun cuarenta veces superiores. Naturalmente, el patrón oro no funciona cuando las autoridades se empeñan en no dejarlo funcionar.

17. Los medios secundarios de

El uso del dinero no borra la diferencia entre los diversos bienes no monetarios en lo que respecta a la facilidad de su respectiva colocación en el mercado. En la economía monetaria hay una diferencia sustancial entre la colocabilidad del dinero y la de los restantes bienes económicos. Ello no obstante, las diversas cosas comprendidas en este último grupo se diferencian notablemente entre sí por lo que a dicha colocabilidad se refiere. Para algunas de ellas resulta fácil hallar rápidamente un comprador dispuesto a pagar el mayor precio que pueda exigirse dadas las circunstancias concurrentes. Otras, en cambio, son más difíciles de colocar. Una obligación industrial de primera categoría es más fácil de vender que una casa ubicada en la calle principal de la localidad; por lo mismo, un abrigo de piel usado se coloca mejor que el autógrafo de un político del siglo XVIII. No se trata ya de comparar la relativa colocabilidad de los diversos bienes mercantiles con la perfecta colocabilidad del dinero. Pretendemos sólo parangonar entre sí la colocabilidad de unas y otras mercaderías. Podemos, pues, hablar de una colocabilidad secundaria de los bienes mercantiles.

Quien posee bienes de una alta colocabilidad secundaria puede restringir su tenencia dineraria. Puede confiar en que, cuando precise incrementar su tesorería, podrá fácilmente vender esos bienes de alta colocabilidad secundaria sin demora y por el precio máximo que por los mismos se pueda exigir. De ahí que el mayor o menor saldo de caja retenido por una persona natural o jurídica dependa de que se pueda o no disponer de bienes de notable colocabilidad secundaria. Podemos reducir nuestra tesorería y, consecuentemente, los

costes implícitos en su mantenimiento cuando disponemos de bienes capaces por sí de producir renta propia y, además, de alta colocabilidad secundaria.

Como consecuencia de lo anterior, surge en el mercado una específica demanda de tales bienes, pues hay gente que desea adquirirlos con miras a reducir los costes inherentes a la tenencia de numerario. Los precios de esos bienes están determinados, en cierta proporción, por la demanda; de no existir ésta, aquéllos valdrían menos. Los bienes en cuestión son, como si dijéramos, medios secundarios de intercambio, y su valor de cambio es la resultante de dos clases de demanda: la que contempla los servicios que como medios secundarios de intercambio pueden desempeñar y la que busca los demás servicios que los mismos pueden proporcionar.

El coste de la tenencia de numerario equivale al interés que la correspondiente suma habría proporcionado si se hubiera invertido. El de la tenencia de medios secundarios de intercambio, por el contrario, es igual a la diferencia entre la productividad de los correspondientes bienes y la que cabría derivar de otros de menor colocabilidad que, por este motivo, no pueden emplearse como medios secundarios de intercambio.

Desde época inmemorial, las joyas han sido utilizadas como medios secundarios de intercambio. Los más usuales actualmente son los siguientes:

1. Créditos contra bancos, banqueros e instituciones de ahorro que, sin ser sustitutos monetarios[23], venzan a diario o puedan ser cobrados con corto preaviso.

2. Valores de renta fija con amplio mercado que permita vender en cualquier momento pequeños paquetes sin afectar la cotización.

3. Por último, determinadas acciones especialmente acreditadas e incluso determinadas mercancías.

Frente a las ventajas que supone la reducción de los costes inherentes a la tenencia de numerario, hay que contar, desde luego, en estos casos, con determinados azares. La venta de valores, y aún más la de mercancías, tal vez sólo sea posible con pérdida. Este peligro desaparece cuando se trata de saldos bancarios, pues por lo general resulta despreciable el peligro de insolvencia del banquero. Por eso, los créditos con interés contra bancos y banqueros, cobrables con corto preaviso, constituyen hoy en día los medios secundarios de intercambio más comúnmente aceptados.

No debemos confundir los medios secundarios de intercambio con los sustitutos monetarios. Estos últimos se dan y se toman como si fueran dinero efectivo en las operaciones mercantiles. Los medios secundarios de intercambio, por el contrario, deben ser primero canjeados por dinero o por sustitutos monetarios cuando el sujeto pretende emplearlos para —de un modo indirecto— efectuar pagos o incrementar su tesorería.

Los valores utilizados como medios secundarios de intercambio tienen, consecuentemente, mercado más amplio, pagándose por ellos precios mejores que por los demás. De ahí que la rentabilidad de los mismos sea menor que la de aquellos otros valores no utilizados como medios secundarios de intercambio. La deuda pública y los bonos del Tesoro, cuando gozan de la condición de medios secundarios de intercambio, pueden emitirse en condiciones menos onerosas para el erario que las que es preciso ofrecer para colocar otros valores. Las entidades deudoras tienen, por ello, interés en organizar el mercado de sus títulos en forma tal que se

otorgue a los mismos esa condición, pudiendo recurrir a ellos quienes busquen medios secundarios de intercambio. Les interesa permitir a cualquier tenedor vender estos últimos o emplearlos como garantía de créditos sin entorpecimiento alguno. Al anunciar las correspondientes emisiones se advierte al público de tales ventajas.

Los bancos y banqueros, por la misma razón, también procuran que sus cuentas se consideren medios secundarios de intercambio. Ofrecen interesantes condiciones a los depositantes. Compiten entre sí acortando el tiempo de preaviso necesario para la devolución. Llegan a veces incluso a pagar intereses sobre dinero que puede ser retirado a la vista y sin preaviso alguno. No es raro que algunos bancos se excedan en esta rivalidad, poniendo en peligro su propia solvencia.

Las circunstancias políticas de las últimas décadas han incrementado el valor de aquellos depósitos y saldos bancarios que podemos considerar medios secundarios de intercambio. Los gobernantes de casi todos los países han declarado la guerra a los capitalistas. Pretenden expoliar a éstos a través de medidas fiscales y monetarias. Los capitalistas, por su parte, procuran defenderse manteniendo parte de sus riquezas en forma de fondos líquidos que les permitan eludir oportunamente tales actos confiscatorios. Colocan su dinero en los bancos de aquellos países donde el peligro de confiscación o de devaluación parece menor. Tan pronto como cambian las perspectivas, transfieren sus cuentas a otras zonas que, de momento al menos, resultan más seguras. A esos fondos se refiere la gente cuando habla de «dinero caliente» (*hot money*).

Los graves problemas que origina ese dinero caliente son

consecuencia del sistema imperante de reserva única. Para facilitar la expansión crediticia de la banca central, los gobiernos europeos, desde hace mucho tiempo, impusieron la concentración de las reservas auríferas nacionales en el banco de emisión. Los demás bancos (la banca privada, es decir, aquellas instituciones que no tienen privilegios especiales y no pueden emitir papel moneda) limitan sus saldos de caja a las sumas que precisan para sus transacciones diarias. Jamás conservan en caja reserva bastante para hacer frente a todas sus obligaciones de vencimiento diario. No estiman necesario hacer coincidir el monto de aquélla con el de sus créditos, pudiendo así hacer siempre frente, sin auxilio de nadie, a las posibles exigencias de sus acreedores. Confían, simplemente, en el banco central. Cuando los depositantes pretenden detraer sumas superiores a las «normales», la banca solicita los correspondientes fondos del banco emisor. Un banco privado considera satisfactoria su liquidez cuando dispone de una suma suficiente de garantías contra las cuales la banca oficial está dispuesta a prestar dinero o de efectos idóneos para el redescuento[24].

Cuando comenzó la afluencia de «dinero caliente», los bancos privados de los países en que se depositaba temporalmente no veían peligro alguno en manejar tales fondos del modo usual. Incrementaban la concesión de préstamos comerciales. Cerraban los ojos a las consecuencias, pese a que sabían que tales fondos serían detraídos tan pronto como se suscitaran dudas acerca de la política fiscal y monetaria nacional. La falta de liquidez de tales instituciones era manifiesta; de un lado, existían sumas enormes que los clientes podían retirar casi sin preaviso, compensadas sólo por créditos que, en cambio, los prestatarios no habían de

devolver sino una vez cumplido cierto plazo. El único método seguro para manejar dicho dinero caliente era, pues, conservar una reserva de oro y divisas lo suficientemente grande como para devolver la totalidad del dinero recibido en cualquier momento. Naturalmente, este método habría obligado a los bancos a exigir a sus clientes una determinada comisión por la simple guarda de sus fondos.

El desastre se produjo, por lo que respecta a los bancos suizos, aquel día de septiembre de 1936 en que Francia devaluó el franco. Los depositantes se asustaron; temieron que Suiza siguiera el ejemplo francés. Todo inducía a pensar que los interesados pretenderían transferir inmediatamente sus fondos a Londres, a Nueva York o incluso a París, plaza esta última que, por lo menos durante algunas semanas, ofrecía menores riesgos de nueva devaluación. Pero los bancos comerciales suizos no podían, sin el auxilio del banco oficial, devolver en el acto las cantidades recibidas. Habían prestado ese dinero a las empresas, muchas de las cuales incluso estaban situadas en países que mediante el control de los cambios extranjeros habían bloqueado dichos saldos. No existía otra salida que conseguir los fondos del banco nacional. La solvencia de la banca privada suiza quedaría de esta suerte a salvo; pero, una vez así pagados, los depositantes exigirían inmediatamente del banco nacional la redención en oro o divisas de los billetes recibidos. Si el banco nacional no atendía tal requerimiento, su actitud equivalía en la práctica a abandonar el patrón oro y a devaluar el franco suizo. Por el contrario, la redención de los billetes implicaba para el banco central desprenderse de la mayor parte de sus reservas. Ello habría desatado el pánico. Los propios ciudadanos suizos también reclamarían las correspondientes entregas de oro y

divisas extranjeras. Esto habría supuesto la quiebra del sistema.

La única alternativa para el Banco Nacional Suizo era no prestar ayuda alguna a los banqueros privados; pero entonces habrían suspendido pagos las instituciones crediticias más famosas.

El gobierno, pues, no tenía opción. Sólo podía evitar la catástrofe siguiendo el ejemplo francés, devaluando su propia moneda. Y la situación no admitía espera.

Al comenzar la guerra, en septiembre de 1939, Gran Bretaña se halló más o menos en la misma posición. La City de Londres había sido en su día el centro bancario del mundo. Hacía tiempo que había perdido esa preeminencia. Sin embargo, eran muchos los extranjeros y ciudadanos de los dominios que, en vísperas de la conflagración bélica, aún mantenían cuentas a corto plazo en la banca inglesa. Aparte estaban las grandes cuentas acreditadas por los bancos centrales del área de la esterlina. Si el gobierno británico no hubiera bloqueado tales cuentas, interviniendo el mercado de divisas, la insolvencia de la banca inglesa habría quedado evidenciada. Dicha intervención estatal fue una tácita moratoria concedida a los bancos. Evitó a éstos la vergüenza de tener que confesar abiertamente su incapacidad para atender las obligaciones que libremente habían contraído.

18. Interpretación inflacionista de la historia

Asegura una doctrina muy popular que la progresiva disminución del poder adquisitivo del dinero ha jugado un papel decisivo en la historia. Se afirma que la humanidad no habría alcanzado su actual nivel de bienestar si la oferta de dinero no hubiera crecido más rápidamente que la demanda. El consiguiente descenso de su poder adquisitivo, se dice, condicionó el progreso económico. La intensificación de la división del trabajo y el continuo incremento de la acumulación de capital, fenómenos que han centuplicado la productividad laboral, sólo pueden aparecer allí donde haya alza continua de los precios. La inflación provoca prosperidad y riqueza; la deflación, malestar y decadencia económica[25]. Un repaso a la literatura política y un examen de las ideas que, durante siglos, han presidido la política monetaria y crediticia de las diferentes naciones demuestra que esta opinión ha sido siempre aceptada por casi todo el mundo. A pesar de las advertencias de los economistas, todavía hoy se basa en ella la filosofía económica de lord Keynes y sus discípulos de ambos hemisferios.

La popularidad del inflacionismo se debe en gran parte al arraigado odio hacia el prestamista. Se considera justa la inflación porque favorece a los deudores a expensas de los acreedores. La interpretación inflacionista de la historia que queremos examinar tiene, sin embargo, poco en común con su fundamento antiacreedor. Su afirmación básica, según la cual el «expansionismo» es la fuerza impulsora del progreso económico, mientras el «restriccionismo» constituye el peor de todos los males, se basa en otros argumentos.

Es evidente que los problemas que plantean las doctrinas inflacionistas no pueden resolverse acudiendo a la experiencia histórica. La trayectoria de los precios parece demostrar una

continua tendencia alcista que sólo detuvo su curso durante algunos cortos periodos. Pero a esta conclusión sólo puede llegarse mediante la comprensión histórica. Es imposible abordar los problemas históricos con el rigor que la cataláctica exige. Fueron inútiles todos los intentos que algunos historiadores y estadísticos hicieron por concretar y medir, a lo largo de siglos, el poder adquisitivo de los metales nobles. Ya hemos destacado la imposibilidad de medir las magnitudes económicas, de todas las tentativas hechas en tal sentido, basándose en presupuestos totalmente falsos, en una completa ignorancia de los principios básicos, tanto de la historia como de la economía. En todo caso, lo que la historia, mediante sus típicos métodos, llega a decirnos en este caso es suficiente para permitirnos asegurar que el poder adquisitivo del dinero ha ido decreciendo a lo largo de los siglos. En ello todos convenimos.

Pero no es ésa la cuestión a examinar. El problema consiste en saber si el descenso del poder adquisitivo del dinero fue o no factor indispensable en la evolución que, partiendo de la miseria de las épocas primitivas, ha conducido a las más satisfactorias situaciones propias del moderno capitalismo occidental. A esta pregunta hay que responder al margen de la experiencia histórica, la cual puede ser y siempre ha sido interpretada del modo más dispar, hasta el punto de que a ella acuden tanto los partidarios como los enemigos de cualesquiera teorías e interpretaciones para demostrar lo acertado de sus afirmaciones mutuamente contradictorias e incompatibles. Lo que debemos aclarar es qué efectos tienen las variaciones del poder adquisitivo del dinero sobre la división del trabajo, la acumulación de capital y el progreso técnico.

Al tratar estos problemas, no podemos considerarnos satisfechos con la mera refutación de los argumentos que los inflacionistas aducen en defensa de sus tesis. Son tan absurdos tales alegatos que su impugnación es sumamente sencilla. La ciencia económica, desde sus comienzos, ha demostrado una y otra vez que sus afirmaciones sobre las supuestas bendiciones de la abundancia dineraria y los supuestos desastres inherentes a su escasez encierran crasos errores lógicos. Todos los intentos realizados por los apóstoles del inflacionismo y el expansionismo para refutar lo acertado de las enseñanzas de los economistas fracasaron lamentablemente.

La cuestión decisiva es la siguiente: ¿Se puede rebajar el tipo de interés permanentemente mediante la expansión crediticia? El asunto será cumplidamente examinado en el capítulo dedicado a estudiar la interdependencia entre la relación monetaria y el tipo de interés. En él expondremos las consecuencias que forzosamente acarrean los *booms* provocados a base de expansión crediticia.

A este punto de nuestra investigación debemos preguntarnos si por ventura no existirán otras razones que puedan aducirse en favor de la interpretación inflacionista de la historia. ¿No es, tal vez, posible que los partidarios del inflacionismo hayan pasado por alto argumentos válidos que abonen sus tesis? Debemos examinar la cuestión desde todos los ángulos posibles.

Imaginemos un mundo en el cual fuera ya inmutable la cantidad de dinero existente. La totalidad de la mercancía empleada para los servicios monetarios se habría obtenido en el primer momento histórico. Incrementar la cantidad de dinero existente resulta ya imposible, pues suponemos que

esa sociedad desconoce por completo los medios fiduciarios. Todos los sustitutos monetarios —incluso la moneda fraccionaria— son certificados monetarios.

Bajo estos presupuestos, la intensificación de la división del trabajo, la evolución de la autosuficiencia económica de las familias, los poblados, las regiones y los países —hasta llegar al mercado mundial decimonónico—, la sucesiva acumulación de capitales y el progreso de los métodos técnicos de producción habrían por fuerza de provocar una permanente tendencia a la baja de los precios. ¿Es posible que tal alza del poder adquisitivo de la moneda hubiera impedido el desarrollo capitalista?

El hombre de negocios medio, desde luego, responderá afirmativamente. En efecto, no puede vislumbrar un planteamiento distinto, pues vive y actúa dentro de un mundo en el cual parece que lo normal, lo necesario y lo beneficioso es la continua baja del poder adquisitivo del dinero. Para él, van de la mano los conceptos de precios en alza y de beneficios, de un lado, y los de pérdidas y precios en descenso, de otro. El que también se pueda operar a la baja y el que así se hayan hecho grandes fortunas en modo alguno perturba su dogmatismo. No se trata en tales casos, dice, más que de meras operaciones especulativas, realizadas por gente que se beneficia aprovechando la caída de los precios de mercancías que ya anteriormente fueron producidas. Pero las innovaciones creadoras, las nuevas inversiones y la aplicación de métodos técnicos progresivos sólo son posibles al amparo de precios futuros en alza. Sólo allí donde los precios suben es posible el progreso económico.

Esta opinión es insostenible. En un mundo en que se registrara una continua alza del poder adquisitivo del dinero,

la gente se habría acostumbrado a ese planteamiento, del mismo modo que nosotros nos hemos acomodado al continuo descenso de su poder adquisitivo. Las masas creen mejorar de posición cuando consiguen cualquier alza nominal de sus ingresos. Nos fijamos más en la subida nominal de los salarios y en el incremento monetario de la propia riqueza que en el efectivo aumento de las mercancías disponibles. En un mundo en que se registrara permanentemente un alza del poder adquisitivo del dinero, todos concentrarían su atención preferentemente en el descenso del coste de la vida. Ello haría evidente que el progreso económico consiste fundamentalmente en que todo el mundo disfrute de cantidades cada vez mayores de bienes económicos.

En el mundo real de los negocios carecen de interés las divagaciones sobre las tendencias seculares de los precios. No impresionan a empresarios ni a inversores. La opinión de éstos acerca de cómo evolucionarán los precios en las siguientes semanas, meses o, a lo más, años es exclusivamente lo que les impulsa a actuar. Además, jamás se interesan por la marcha general de todos los precios. Les preocupan sólo las posibles discrepancias que puedan registrarse entre los precios de los factores complementarios de producción y los previstos para los futuros productos. Ningún empresario se embarca en un determinado proyecto de producción porque crea que *los precios*, es decir, los precios de todos los bienes y servicios, vayan a subir. Acomete el negocio en cuestión únicamente porque entrevé que puede obtener unas ganancias a causa de los diferentes precios que registran bienes de distinto orden. En un mundo con una tendencia secular a la caída de los precios, tales oportunidades de lucro

aparecerían por lo mismo que surgen en un mundo en que la tendencia secular es el alza de los precios. Prever una general y progresiva subida de *todos* los precios ni intensifica la producción ni mejora el nivel de vida. Antes al contrario, induce a la gente a la conocida «huida hacia valores reales», desatando el pánico y provocando el colapso del sistema monetario.

Si se generaliza la opinión de que los precios de todas las mercancías van a descender, el tipo de interés del mercado para créditos a corto plazo igualmente se contrae en la correspondiente prima negativa[26]. El empresario que tomare fondos a crédito se guardaría así del quebranto que tal baja de precios implicaría. Del mismo modo, en el caso de un alza de precios, el prestamista queda a cubierto gracias a la aparición de una prima positiva que compensa el descenso del poder adquisitivo del dinero.

Si existiera una permanente tendencia al alza del poder adquisitivo del dinero, los hombres de negocios y los capitalistas deberían seguir reglas intuitivas distintas de las que prevalecen en nuestro mundo, donde se observa la permanente baja del poder adquisitivo del dinero. Pero no por ello cambiaría sustancialmente la gestión de los asuntos económicos. No variaría el afán de la gente por lograr una mejora de su bienestar material mediante la acertada ordenación de la producción. El sistema económico sería actuado por los mismos factores que hoy lo impulsan; a saber, el afán de lucro de audaces promotores y el deseo del público de procurarse las mercancías capaces de producir la máxima satisfacción al menor coste.

Estas observaciones no significan que defendamos una política deflacionista. Se pretende simplemente refutar

siempre vivas fábulas inflacionistas. Se desea demostrar la falsedad de la doctrina de Lord Keynes según la cual la «presión contraccionista» es la causa que provoca la pobreza y la miseria, la crisis económica y el paro. Pues no es cierto que «una presión deflacionaria (…) habría impedido el desarrollo de la industria moderna». Ni tampoco es verdad que la expansión crediticia produzca el «milagro (…) de transformar las piedras en pan»[27].

La economía no recomienda la política inflacionaria ni tampoco la deflacionaria. Jamás alienta a los gobiernos a inmiscuirse en el funcionamiento del medio de intercambio que libremente el mercado haya adoptado. Se limita simplemente a proclamar las siguientes verdades:

1. No abogan por el bien común, el bienestar general ni los intereses generales de la nación aquellos gobernantes que adoptan medidas inflacionistas o deflacionistas. Tales políticos, cuando así proceden, simplemente favorecen a determinados grupos, con daño para el resto mayoritario de la población.

2. No es posible saber de antemano quiénes, ni en qué medida, serán beneficiados por una cierta actuación inflacionaria o deflacionaria. Los efectos dependerán del conjunto de circunstancias concurrentes y también, en gran medida, de la velocidad que se imprima al movimiento inflacionario o deflacionario, siendo incluso posible que esos efectos varíen de signo a lo largo de la operación.

3. La expansión monetaria provoca siempre mala inversión de capital y sobreconsumo. No enriquece, sino que empobrece, a la nación. Estas cuestiones serán detenidamente examinadas en el capítulo XX.

4. Una continuada política inflacionaria acabará

provocando la crisis y la desarticulación del sistema monetario.

5. La política deflacionaria resulta onerosa para el erario público e impopular entre las masas. La política inflacionaria, en cambio, incrementa los ingresos fiscales y es jubilosamente acogida por los ignorantes. El peligro deflacionario es en la práctica despreciable, mientras que el peligro inflacionario es gravísimo.

19. El patrón oro

Por sus propiedades minerales, físicas y químicas, la gente adoptó para los servicios monetarios el oro y la plata. El empleo del dinero en una economía de mercado es praxeológicamente imperativo. El que precisamente el oro, y no otra cosa cualquiera, se empleara como dinero no es más que una circunstancia histórica y, como tal, intrascendente para la cataláctica. En la historia monetaria, al igual que en todas las demás ramas históricas, es forzoso acogerse a la comprensión histórica. Si pretendemos calificar de «vetusta reliquia»[28] al patrón oro, igual expresión podríamos aplicar a todo fenómeno de orden histórico. El que el pueblo británico hable inglés, y no danés, alemán o francés, es reliquia igualmente vetusta. Aquellos ingleses que no están dispuestos a sustituir su idioma por el esperanto habrán de ser tenidos por tan dogmáticos y ortodoxos como quienes no están dispuestos a pronunciar beatíficas alabanzas en favor de la

intervención monetaria.

La desmonetización de la plata y la implantación del monometalismo sobre la base del oro fueron efectos de la intervención gubernamental en el mundo monetario. A nada conduce divagar sobre qué hubiera sucedido en ausencia de tal actuación. Pero no se puede pasar por alto que lo que aquellos políticos intervencionistas pretendían en modo alguno era imponer el patrón oro. Las autoridades deseaban el bimetalismo. Querían evitar, decretando una paridad rígida y oficial entre el oro y la plata, las fluctuaciones que en las respectivas cotizaciones de ambos metales se producían. Tales políticos se equivocaban totalmente —como sólo burócratas son capaces de errar— al interpretar los fenómenos de mercado. De ahí que fracasaran lamentablemente todos los intentos que se hicieron por imponer el bimetalismo del oro y la plata. Tan lastimoso fallo fue precisamente lo que obligó a implantar el patrón oro. La aparición del patrón oro puede, pues, interpretarse como durísima derrota sufrida por los gobernantes y por las filosofías que tanto suelen amar.

Durante el siglo XVII, las autoridades inglesas sobrevaloraron la guinea en relación con la plata, provocando la desaparición de esta última de la circulación. Sólo las piezas extremadamente desgastadas o cuyo peso por cualquier otro motivo hubiérase reducido continuaban circulando; no era negocio exportarlas ni revenderlas como metal. Fue así, contra la voluntad del gobierno, como en Inglaterra se implantó el patrón oro. Sólo mucho más tarde, la ley sustituyó ese patrón oro *de fado* por el patrón oro *de iure*. El gobierno inglés abandonó sus infructuosos intentos por imponer el patrón plata y dejó de emitir moneda legal con dicho metal, que ya sólo fue acuñado en forma de piezas

fraccionarias, cuyo poder liberatorio estaba estrictamente tasado. Tales monedas de plata no eran dinero, sino sustitutos monetarios. Su valor, en cambio, provenía no de su contenido en plata, sino de que, sin coste y a la vista, podían ser canjeadas por oro, a la par. *De facto* no eran más que billetes de banco impresos en plata, es decir, créditos que daban derecho a una determinada cantidad de oro.

Más tarde, de modo similar, durante el siglo XIX, el doble patrón dio paso en Francia y en los demás países de la Unión Monetaria Latina a la aparición de un monometalismo *de facto* a base del oro. Estos gobiernos, en efecto, cuando la baja del precio de la plata, durante los años setenta del pasado siglo, automáticamente había reemplazado el patrón oro *de facto* por un patrón plata *de facto*, suspendieron la acuñación de ésta, preservando así el patrón oro. En los Estados Unidos, la estructura de precios registrada por el mercado de los metales preciosos ya antes de la guerra civil había transformado el legal bimetalismo en un monometalismo *de facto* basado en el oro. Pasado el periodo de los *greenback*[*], se inició una lucha entre los partidarios del patrón oro y los que favorecían el patrón plata. Al final vencieron los primeros. Y una vez que las naciones de economía más adelantada hubieron adoptado el patrón oro, todos los demás países siguieron su ejemplo. Tras las grandes aventuras inflacionarias de la Primera Guerra Mundial, la mayor parte de los países se apresuraron a retornar al patrón oro puro o al patrón de cambio oro.

El patrón oro fue el patrón mundial de una época de capitalismo, creciente bienestar para todos, libertad y democracia, tanto en la esfera política como en la económica. Para los librecambistas, la principal virtud del sistema

consistía precisamente en que era un patrón internacional, tal como exigía un comercio universal con un mercado monetario y de capitales que abarcaba todo el mundo[29]. El patrón oro fue el medio de intercambio gracias al cual pudo el industrialismo y el capital de Occidente llevar la civilización hasta los más escondidos rincones de la tierra, destruyendo supersticiones y prejuicios arcaicos, sembrando la semilla de una vida nueva y un nuevo bienestar, liberando mentes y almas y produciendo riquezas nunca soñadas. Acompañó el patrón oro al progreso triunfal del liberalismo occidental, que aspiraba a unir a todas las naciones en una comunidad de pueblos libres que cooperan pacíficamente en mutuo beneficio.

Es fácil comprender por qué se consideraba el patrón oro como el símbolo de esta histórica revolución, la mayor y más beneficiosa que jamás el hombre haya puesto en marcha. Todos aquéllos a quienes repugnaba el progreso hacia el bienestar, la paz, la libertad y la democracia odiaban al patrón oro; y no sólo por su significación económica. Para ellos el patrón oro era el lábaro, el símbolo de aquellas doctrinas y filosofías que precisamente deseaban aniquilar. En la lucha contra el patrón oro estaban en juego cosas de mucha mayor trascendencia que los meros precios de las mercancías o los tipos de cambio de las monedas extranjeras.

Ataca al patrón oro el nacionalismo porque pretende aislar al país del mercado internacional, implantando la autarquía en la mayor medida posible. El intervencionismo y los grupos de presión luchan contra el patrón oro porque es un grave obstáculo que impide manipular los precios y los salarios. Las embestidas más fanáticas contra el oro provienen, sin embargo, de quienes propugnan la expansión crediticia. Para

sus partidarios, la expansión crediticia es la panacea que cura todas las dolencias económicas. Con ella se puede rebajar e incluso suprimir el interés, elevar los salarios y los precios beneficiando a todos, salvo a unos cuantos parásitos capitalistas y empresarios explotadores, y librar al fisco de la necesidad de nivelar el presupuesto; la expansión crediticia, en resumen, hace prósperas y felices a todas las gentes honestas. Sólo el patrón oro, ese diabólico ingenio arbitrado por estúpidos y malvados economistas «ortodoxos», impide a la humanidad disfrutar de perdurable prosperidad.

El patrón oro no es, desde luego, un patrón perfecto ni ideal. La perfección no es atributo de las obras humanas. Pero nadie puede decimos por qué otra cosa mejor podría sustituirse el patrón oro. El poder adquisitivo del dinero nunca podrá ser totalmente estable. Las propias ideas de estabilidad e inmutabilidad del poder adquisitivo del dinero son absurdas. En un mundo viviente y cambiante, el dinero nunca puede tener poder adquisitivo plenamente estable. En la imaginaria construcción de una economía de giro uniforme no tienen cabida los medios de intercambio. Nota típica del dinero es la variabilidad de su poder adquisitivo. Los adversarios del patrón oro, sin embargo, no pretenden en modo alguno estabilizar el poder adquisitivo del dinero. Al contrario, lo que quieren es permitir al gobierno que maniobre sobre dicho poder adquisitivo sin que en ello se vea entorpecido por cierto factor «externo», o sea, por la relación monetaria del patrón oro.

La principal objeción contra el patrón oro es que pone en marcha en el mecanismo determinativo de los precios un factor que ningún gobierno puede controlar; a saber, la producción aurífera. Resulta de esta suerte que una fuerza

«externa», «automática», coarta la actuación de los políticos y les impide hacer a los votantes todo lo prósperos que ellos desearían. Son los capitalistas internacionales quienes imponen su criterio; la soberanía nacional se convierte en pura farsa.

La inutilidad del intervencionismo es un tema que no guarda relación alguna con los problemas monetarios. Más adelante veremos por qué todas las aisladas interferencias gubernamentales en el mercado fracasan y provocan efectos contrarios a los perseguidos por el propio sujeto que recurre a la injerencia. Si el dirigente pretende remediar los fallos de sus primeras intervenciones mediante mayores interferencias, acaba implantando un orden socialista de tipo germano. Ha abolido el mercado y, con él, se esfuma el dinero, así como los problemas monetarios, pese a que posiblemente sigan utilizándose términos y expresiones típicas de la economía de mercado[30]. No es, desde luego, el patrón oro lo que en tales casos hace impracticables los buenos deseos de tan paternales gobernantes.

Puesto que el patrón oro condiciona el incremento de las existencias auríferas a la lucratividad de su producción, coarta la capacidad inflacionaria de los políticos. El patrón oro independiza el poder adquisitivo del dinero de las cambiantes ambiciones y doctrinas de los partidos políticos y los grupos de presión. Esto no es un defecto, sino precisamente la virtud más preeminente del sistema. Toda interferencia en el poder adquisitivo del dinero es necesariamente arbitraria. Los teóricos que han pretendido hallar módulos «científicos» y supuestamente objetivos para intervenir en el mundo monetario se basan en la ilusión de suponer que se pueden «medir» efectivamente las variaciones del poder adquisitivo

del dinero. El patrón oro sustrae a la política la determinación del poder adquisitivo del dinero en lo atinente a las mutaciones de origen monetario del mismo. La común aceptación del sistema exige aquiescencia previa a aquella verdad según la cual no es posible, mediante la simple impresión de billetes, enriquecer a toda la comunidad. El odio hacia el patrón oro brota de la superstición de creer que el estado omnipotente puede generar riqueza lanzando al mercado meros trozos de papel.

Se ha dicho que el patrón oro es también un patrón intervenido. Pueden los gobernantes influir en el poder adquisitivo del oro, ya sea mediante la expansión crediticia, sin sobrepasar los límites impuestos por la plena canjeabilidad de los sustitutos monetarios, ya sea indirectamente, implantando medidas que induzcan a la gente a restringir sus saldos de tesorería. Así es, en efecto. No se puede negar que el alza de precios registrada entre 1896 y 1914 fue, en gran medida, provocada por actuaciones gubernamentales de este tipo. Lo bueno del patrón oro, sin embargo, es que reduce rigurosamente a límites mínimos tales actuaciones tendentes a disminuir el poder adquisitivo del dinero. Los inflacionistas se oponen al patrón oro precisamente porque estas limitaciones constituyen obstáculos insalvables que les impiden llevar adelante sus planes.

Lo que los expansionistas consideran defectos del patrón oro son en realidad sus más excelsas virtudes. Porque el patrón oro impide que prospere toda aventura inflacionaria en gran escala que puedan ingeniar los políticos. El patrón oro ha fracasado. Los gobernantes quieren suprimirlo porque creen aquellos mitos según los cuales la expansión crediticia

permite rebajar el tipo de interés y «mejorar» el saldo de la balanza comercial.

Sin embargo, ningún gobierno goza de suficiente poder para arrumbar definitivamente el patrón oro. El oro es el dinero del comercio internacional, la valuta de la comunidad económica que forma la humanidad toda. No puede verse afectado, en su consecuencia, por medidas emanadas de gobiernos cuya soberanía está geográficamente delimitada. Mientras un país no sea plenamente autárquico en el más riguroso sentido económico; mientras subsistan algunas ventanas en esas murallas con las cuales el nacionalismo de los gobernantes pretende aislar del mundo al país, el oro seguirá empleándose en la esfera dineraria. A estos efectos no interesa que el gobierno confisque cuantas monedas y lingotes de oro caigan en sus manos, castigando como criminales a los tenedores de dicho metal. Los convenios bilaterales mediante los cuales los gobernantes pretenden eliminar el oro del comercio internacional se cuidan bien de no mencionarlo. La realidad, sin embargo, es que tales pactos valoran en oro los saldos resultantes. Quien compra o vende en el mercado extranjero calcula en oro las ventajas e inconvenientes de las transacciones. Puede el gobierno haber suprimido toda relación entre la moneda nacional y el oro y, sin embargo, los precios interiores seguirán manteniendo una íntima proporcionalidad con respecto al oro y a los precios oro del mercado internacional. Si un gobierno en verdad desea acabar con toda posible relación entre la estructura de los precios interiores y la de los precios internacionales, deberá recurrir a medidas de otro tipo, tales como la imposición de prohibitivos gravámenes a la importación y a la exportación. La nacionalización del comercio exterior,

aunque se efectúe interviniendo directa y abiertamente el comercio de las divisas, no permite acabar con el oro. Los gobiernos, en cuanto comerciantes, recurren al mismo como medio de intercambio.

Esta lucha contra el oro —que es una de las principales ocupaciones de todos los gobernantes contemporáneos— no debe considerarse un fenómeno aislado. Es tan sólo una manifestación más de ese gigantesco proceso de destrucción típico de nuestra época. Se ataca al oro porque la gente pretende reemplazar el comercio libre por la autosuficiencia nacional, la paz por la guerra y la libertad por la omnipotencia totalitaria.

Tal vez llegue un día en que la técnica descubra un sistema que permita producir oro a tan bajo coste que deje de servir para fines monetarios. Será preciso entonces sustituirlo por otro patrón. Por supuesto, no merece la pena que hoy nos preocupemos de cómo resolver semejante cuestión. No tenemos la menor idea de las circunstancias en que habría que abordar esa decisión.

La cooperación monetaria internacional

El patrón oro opera en la esfera internacional sin precisar de intervención gubernamental alguna. Permite una efectiva y verdadera cooperación entre los innumerables miembros que integran la economía de mercado de ámbito universal. No es necesario implantar ningún servicio oficial para que el patrón oro funcione como auténtica valuta internacional.

Lo que los gobiernos denominan cooperación monetaria internacional no es en realidad otra cosa que actuaciones concertadas para provocar la expansión

crediticia. Los políticos han aprendido que la expansión crediticia realizada en un solo país provoca siempre la huida del dinero hacia el extranjero. Suponen los gobernantes que es tal salida lo que frustra sus planes para provocar la expansión permanente mediante la rebaja del tipo de interés. Si todos los países cooperan en una misma política expansionista, el obstáculo podrá sortearse. Lo que conviene es crear un banco internacional que emita medios fiduciarios que todo el mundo, en todas partes, deberá emplear como sustitutos monetarios.

No es necesario resaltar aquí que no es la salida de capitales lo que impide rebajar, mediante la expansión crediticia, el tipo de interés. A tema tan trascendental están dedicados otros capítulos y secciones del presente tratado[31].

Pero hay otro interesante problema que sí conviene abordar.

Supongamos que existe ya ese banco internacional creador de medios fiduciarios cuya clientela abarca toda la población terrestre. Para lo que aquí nos interesa, carece de importancia el que esos sustitutos monetarios tengan acceso directo a las respectivas tesorerías de las personas naturales y jurídicas que han de emplearlos o que, por el contrario, sean retenidos por los diversos bancos centrales como reservas respaldando los sustitutos monetarios nacionales emitidos por estas instituciones. Lo importante es que, efectivamente, existe una moneda internacional uniforme. Tanto los billetes como el dinero-talonario (*checkbook money*) nacional pueden ser canjeados por los sustitutos monetarios que el banco internacional emite. La necesidad de mantener la paridad entre la moneda nacional y la internacional coarta la capacidad de los respectivos bancos centrales para hacer expansión crediticia. El banco mundial, en cambio, sólo se ve refrenado, en este sentido, por aquellos factores que invariablemente tasan la expansión crediticia por parte de un banco único que opere en un sistema económico aislado o en todo el mundo.

Supongamos, asimismo, que el banco internacional no emite sustitutos monetarios una parte de los cuales serían medios fiduciarios, sino que, por el contrario, lo que crea es dinero *fiat* internacional. El oro ha sido desmonetizado. El único dinero circulante es el de esa entidad internacional. Puede ésta, desde luego, incrementar la cantidad de dinero existente, siempre y cuando no lleve las cosas hasta el punto de provocar la crisis de desconfianza y el derrumbamiento del sistema monetario.

De este modo se realiza el ideal keynesiano. Hay una institución que puede ejercer una «presión expansionista sobre el comercio mundial».

Sin embargo, los partidarios de estos planes pasan por alto un problema crucial: el relativo a cómo serán distribuidas esas adicionales cantidades de dinero crediticio o de papel moneda.

Supongamos que la entidad mundial incrementa en determinada suma la cantidad de dinero existente, suma que se pone íntegramente a disposición de, digamos, Ruritania. El efecto final de esa actuación inflacionaria será elevar en todo el mundo los precios de las mercancías y los servicios. Pero mientras el proceso

produce por entero sus efectos, los ciudadanos de los diferentes países serán afectados de modo distinto por dicha actuación. Los ruritanos se beneficiarán antes que nadie del nuevo maná. Dispondrán de más dinero que antes, mientras que el de los demás seguirá siendo el mismo; podrán, por tanto, pagar mayores precios; consecuentemente, se apropiarán de una mayor cantidad de bienes. Los no ruritanos habrán de restringir su consumo, ya que no les será posible competir con los nuevos precios impuestos por aquéllos. Mientras se desarrolla el proceso de adaptar los precios a la nueva relación monetaria, los ruritanos disfrutarán de evidentes ventajas frente a los no ruritanos; y cuando, finalmente, el proceso se complete, se habrán enriquecido a costa de los demás.

El problema fundamental de tales aventuras expansionistas es el referente a cómo distribuir, entre los diferentes países, el dinero adicional. Cada nación, naturalmente, abogará por un sistema de distribución que le proporcione la mayor cuota posible. Los orientales, de escaso desarrollo industrial, por ejemplo, seguramente propugnarán una distribución per cápita, sistema que les favorecería frente a los pueblos industrializados de Occidente. Sea cual fuere el sistema adoptado, al final nadie quedará satisfecho y todo el mundo se considerará injustamente tratado. Surgirán graves conflictos que pondrán en peligro la propia pervivencia del sistema.

Sería vano objetar que estos problemas no se plantearon con motivo de la creación del Fondo Monetario Internacional, llegándose fácilmente a un acuerdo en lo referente al destino que convenía dar al capital de la institución. Porque la Conferencia de Bretton Woods se celebró en circunstancias muy especiales. Muchas de las naciones participantes dependían entonces enteramente de la benevolencia económica de los Estados Unidos. No podían sobrevivir si dejaban de luchar por su respectiva libertad, proporcionándoles armamentos mediante el préstamo y arriendo. El gobierno de los Estados Unidos, por su parte, no veía en esos acuerdos monetarios más que una fórmula hábil para proseguir tácitamente el sistema de préstamo y arriendo al finalizar las hostilidades. Los Estados Unidos estaban dispuestos a dar y los demás países —especialmente las naciones europeas, casi todas aún ocupadas por los ejércitos alemanes, y los pueblos asiáticos— a tomar cuanto se les ofreciera. Los problemas en cuestión saldrán a relucir tan pronto como la actitud de los Estados Unidos ante los problemas financieros y mercantiles deje de ser tan confusa como lo es actualmente y se haga más realista.

El Fondo Monetario Internacional no ha conseguido los objetivos que perseguían sus patrocinadores. Mucho en verdad se habla y se discute con motivo de las reuniones anuales que el mismo celebra; en ellas, a veces, incluso se puede escuchar pertinentes observaciones y acertadas críticas de la política monetaria que hoy siguen los gobiernos y sus bancos de emisión. El Fondo sigue, sin embargo, operando con dichos bancos y gobiernos, y considera que su fin primordial es auxiliar a unos y a otros para que puedan mantener tipos de cambio a todas luces arbitrarios, dada la expansión monetaria que de continuo practican. Las normas

monetarias que aplica y recomienda son sustancialmente aquéllas a las que, sin éxito, han recurrido siempre, en casos similares, todos los arbitristas monetarios. La errónea política monetaria que hoy impera por doquier sigue adelante sin preocuparse para nada ni del Fondo Monetario ni de los acuerdos adoptados en Bretton Woods.

Hasta ahora, el gobierno americano ha podido seguir cumpliendo ante los bancos de emisión y los gobiernos extranjeros su promesa de entregar oro al precio de 35 dólares la onza, gracias, fundamentalmente, a las particulares circunstancias políticas y económicas concurrentes. La actividad «expansionista» de la administración USA, permanentemente ampliada, intensifica, sin embargo, día a día, el drenaje a que, desde hace años, están sometidas las reservas de los Estados Unidos, despertando graves inquietudes acerca del futuro del signo monetario estadounidense. Atemoriza a los americanos el espectro de una futura demanda aún mayor, que llegue a agotar las reservas existentes y obligue a variar, en definitiva, la actual política.

Sin embargo, nadie se atreve en público a denunciar las causas verdaderas de esa incrementada demanda de oro. Nadie osa aludir al continuado déficit presupuestario ni a la permanente expansión crediticia. Los publicistas prefieren quejarse de eso que denominan «insuficiente liquidez» y «escasez de reservas». Desean ampliar la liquidez para así poder «crear» «reservas» supletorias. Pretenden, en resumen, curar los males de la inflación provocando nuevas y más amplias inflaciones.

Conviene observar que es precisamente la política del gobierno americano y del Banco de Inglaterra, fijando en treinta y cinco dólares el valor monetario de la onza de oro, el único factor que aún coarta a las naciones occidentales a provocar inflaciones sin límite. Carece de influencia directa sobre esa tendencia el que las «reservas» de los distintos países sean mayores o menores. Los planes para crear «nuevas reservas», por tanto, no parecen afectar directamente a la relación del dólar con el oro. La afectan indirectamente en cuanto distraen la atención del público del verdadero problema, la inflación. Ello permite a los gobernantes seguir recurriendo a la teoría tiempo ha desacreditada de la desfavorable balanza de pagos para explicar todos los males monetarios.

CAPÍTULO XVIII

LA ACCIÓN Y EL TRANSCURSO DEL TIEMPO

1. LA PERSPECTIVA EN LA VALORACIÓN DE LOS PERIODOS TEMPORALES

El hombre que actúa distingue el tiempo anterior a la satisfacción de una necesidad y el tiempo durante el cual la necesidad queda satisfecha.

La acción aspira siempre a suprimir un futuro malestar, que bien puede referirse al instante inmediatamente siguiente. Entre el momento en que la acción se inicia y aquél en que se alcanza el fin deseado hay un cierto lapso de tiempo que viene a ser como el periodo de maduración; la semilla sembrada por la acción, finalmente, fructifica. La agricultura nos brinda, en este sentido, claros ejemplos. Entre el laboreo de la tierra y la madurez del fruto transcurre un considerable lapso temporal. El mejoramiento de la calidad del vino a lo largo del tiempo es otro ejemplo. Hay casos, sin embargo, en los que ese periodo de maduración es tan corto que podemos decir que el fruto se

obtiene instantáneamente.

En tanto la acción se sirve del trabajo, se ve afectada por el tiempo laboral. La ejecución de toda obra absorbe un tiempo. En algunos casos, como decíamos, ese lapso temporal es tan breve que puede decirse que la ejecución no requiere tiempo alguno.

Sólo en raras ocasiones basta una simple, indivisible y única actuación para conseguir el objetivo deseado. Por lo general, el actor debe dar más de un paso hasta alcanzar la meta ambicionada. Se va acercando gradualmente a la misma. Cada uno de estos pasos, agregados a los ya anteriormente dados, vuelve a plantear al interesado la disyuntiva entre si le conviene o no seguir marchando hacia el objetivo que en su día se fijara. Muchas veces, el fin perseguido se halla tan alejado que sólo una dedicación invariable permite su consecución. Para alcanzar estas metas se requiere un actuar constante, siempre orientado hacia el objetivo deseado. A la total inversión temporal requerida, es decir, el tiempo exigido por el trabajo más el necesario de maduración, podemos calificarla de periodo de producción. Ese periodo de producción unas veces es dilatado y otras muy breve. Y puede incluso ser tan corto que en la práctica pueda despreciarse.

El incremento en la satisfacción que produce la consecución del fin deseado está temporalmente limitado. El fruto cosechado sólo proporciona servicios durante un cierto periodo que podemos llamar periodo de duración de la utilidad. En determinados bienes, la duración de la utilidad es menor, mientras resulta mayor en otros, a los cuales comúnmente denominamos *bienes duraderos*. Por eso, el hombre, al actuar, debe valorar el periodo de producción y también el de duración de la utilidad del producto. Al

examinar los inconvenientes de un determinado proyecto, debe sopesar no sólo la cantidad de trabajo y de factores materiales a invertir, sino además la magnitud del periodo de producción. Y, al analizar las ventajas del mismo, habrá de considerar la duración de la utilidad del producto en cuestión. Desde luego, cuanto más duradero sea un bien, mayor será la cantidad de servicios que puede proporcionar. Pero si estos servicios no pueden disfrutarse cumulativamente en un mismo momento sino que se extienden por partes a lo largo de un cierto periodo de tiempo, el factor temporal, como veremos, desempeña un papel especial en la valoración de los mismos. No es lo mismo disfrutar en cierto instante de *n* unidades de una cosa específica que aprovechar las mismas a lo largo de un periodo de *n* días, disponiendo sólo de una de ellas cada jornada.

Conviene notar que el periodo de producción, así como el de duración de la utilidad, son categorías de la acción humana y no meros conceptos elaborados por filósofos, economistas o historiadores a modo de instrumentos mentales para interpretar mejor los acontecimientos. Son elementos esenciales presentes en todo razonamiento que preceda u oriente el actuar del hombre. Conviene resaltar este hecho, ya que Böhm-Bawerk, a quien la economía debe el descubrimiento del papel que desempeña el periodo de producción, no comprendió esa diferencia.

El hombre que actúa no contempla su propia condición con los ojos de un historiador. No le interesa cómo se originó la presente situación.

Lo único que quiere es emplear del mejor modo posible los medios de que hoy dispone para suprimir en el mayor grado posible un futuro malestar. El pasado no le importa. Tiene a

su disposición determinados factores materiales de producción. Se desentiende de si dichos factores son regalo de la naturaleza o, por el contrario, fruto de procesos productivos realizados en el pasado. No tiene importancia para él saber qué cuantía de factores naturales, es decir, de trabajo y de factores materiales originarios, fue preciso invertir para su obtención y cuánto tiempo absorbieron estos procesos de producción. Valora los medios disponibles en razón exclusivamente de los servicios que entiende podrán proporcionarle en el futuro. El periodo de producción y la perdurabilidad de la utilidad son para él categorías en la planificación de su acción futura, no conceptos de retrospección académica o investigación histórica. Desempeñan un papel en la medida en que el actor debe optar entre periodos de producción de diferente longitud y entre producir bienes de mayor o de menor perdurabilidad.

La acción no se interesa por el futuro en general, sino siempre por una definida y limitada porción del mismo. Ese fragmento está limitado, por un lado, por el instante en que la acción se inicia; cuál será el otro límite temporal, depende de la decisión y elección adoptada por el actor. Hay gente que sólo se preocupa por el instante inmediato. Pero también hay quienes extienden su solícito desvelo hasta abarcar épocas más allá de su propia vida. Esa fracción del futuro a la que el actor, en una determinada acción, desea atender en cierto modo y en cierta medida podemos denominarla periodo de provisión. Al igual que el hombre, al actuar, opta entre atender en cierta época futura unas y no otras necesidades, también decide entre atender más pronto o más tarde específicas apetencias propias. Toda elección implica también elegir un periodo de provisión. También determina

implícitamente el periodo de provisión al decidir cómo emplear los distintos medios disponibles para superar una insatisfacción. En la economía de mercado, la demanda de los consumidores determina igualmente la extensión de ese periodo.

Existen varios métodos para dilatar el periodo de provisión:

1. La acumulación de mayores provisiones de bienes destinados al futuro consumo.

2. La producción de bienes más duraderos.

3. La producción de bienes que requieran un periodo de producción más dilatado.

4. La elección de métodos de producción que empleen más tiempo para la producción de unos bienes que igualmente podrían producirse en un lapso de tiempo más corto.

Los dos primeros métodos no exigen mayor comentario. El tercero y el cuarto, en cambio, merecen un examen más detenido.

En el mundo de la vida y de la acción humana es indudable que los procesos de producción más cortos no bastan por sí solos para suprimir todo el malestar. Aunque produzcamos todos los bienes que esos procesos de mayor brevedad puedan proporcionar, subsisten necesidades todavía insatisfechas, de tal suerte que pervive el incentivo a una ulterior actuación. Comoquiera que el hombre, al actuar, prefiere siempre aquellos procesos que, en igualdad de circunstancias, permiten disponer de los bienes deseados en el más corto espacio de tiempo posible[1], esas ulteriores actuaciones que después son puestas en marcha forzosamente han de ser de aquéllas que precisan consumir más tiempo. Es claro que se adoptan los procesos que exigen mayor inversión temporal

porque la satisfacción que proporcionan se valora más que el inconveniente de tener que esperar para obtener dicho fruto. Böhm-Bawerk habla de la superior productividad de los medios indirectos de producción (*roundabout ways of production*) que exigen un mayor consumo de tiempo. Más exacto sería destacar simplemente la mayor productividad material de los procesos productivos que exigen más tiempo. Porque esa mayor productividad no consiste siempre en que con esos procesos se obtenga —con una misma inversión de factores de producción— superior cantidad de productos. La mayor productividad consiste más frecuentemente en que los procesos en cuestión permiten lograr bienes que no podían conseguirse en periodos de producción más cortos. En tales casos, no podemos calificar a esos procesos de procesos indirectos, sino que son precisamente la vía más corta y rápida hacia la meta deseada. Para incrementar las capturas pesqueras, no tenemos más remedio que abandonar la caña y recurrir al uso de redes y embarcaciones. Para producir aspirina, no hay ningún otro sistema ni mejor ni más corto ni más barato que el adoptado por los laboratorios farmacéuticos. Dejando a un lado el error o la posible ignorancia, es indudable que el método efectivamente seguido es siempre el más rápido y el de mayor productividad. Porque si tales sistemas no fueran comúnmente estimados como los más apropiados, es decir, como los que mejor permiten alcanzar el fin deseado, es claro que no los adoptaría la gente.

La ampliación del periodo de provisión mediante la mera acumulación de bienes de consumo responde al deseo de proveer por adelantado para un periodo de tiempo más largo. Lo mismo hacemos cuando producimos bienes cuya durabilidad es mayor en proporción al mayor empleo de los

factores de producción que es preciso invertir[2]. Pero si pretendemos alcanzar metas temporalmente aún más lejanas, resulta obligado alargar el periodo de producción. El objetivo no puede alcanzarse en un periodo de producción más breve.

Posponer un acto de consumo significa que el individuo prefiere la satisfacción que el futuro consumo le proporcionará a la satisfacción que le proporciona el consumo inmediato. Optar por un periodo de producción más largo significa que el actor valora el producto del proceso que sólo más tarde fructificará en más que el proporcionado por otro método que consuma menor tiempo. En tales deliberaciones y en las elecciones resultantes el periodo de producción se nos presenta como un tiempo de espera. La gran contribución de Jevons y Böhm-Bawerk consistió en poner de relieve el papel que ese tiempo de espera desempeña.

Si el hombre, al actuar, no valorara la magnitud del periodo de espera, jamás desdeñaría meta alguna simplemente por estar demasiado alejada en el orden temporal. Ante la alternativa de optar entre dos sistemas de producción que, con una misma inversión, proporcionaran resultados distintos, se inclinaría siempre por aquél que produjera una cantidad mayor o una calidad mejor, aunque ello exigiera alargar el periodo de producción. Se estimaría interesante cualquier incremento de la inversión siempre y cuando representara un aumento más que proporcional en la durabilidad del bien en cuestión. Pero precisamente porque la gente, según vemos, jamás procede así, resulta evidente que para el hombre no tienen el mismo valor periodos igualmente dilatados de satisfacción, pero diferentemente alejados del momento en que el actor toma su decisión. En igualdad de circunstancias, satisfacer más pronto una necesidad se

prefiere a satisfacerla más tarde; esperar es un coste.

Este hecho se hallaba ya implícito en la afirmación con que abríamos el presente capítulo según la cual el hombre distingue el tiempo anterior a la satisfacción de una necesidad y el tiempo durante el cual la necesidad queda satisfecha. Si es cierto que el elemento temporal desempeña un papel en la vida del hombre, no hay duda de que jamás podrá éste valorar igualmente periodos de satisfacción más próximos y más alejados aunque sean de igual duración. La igualdad de valoración significaría que a la gente no le importa alcanzar el fruto apetecido más pronto o más tarde. Ello equivaldría a una eliminación total del elemento temporal en el proceso de valoración.

El que los bienes de mayor durabilidad sean más estimados que aquellos otros cuya durabilidad es menor no implica por sí solo una consideración del tiempo. La techumbre que protege el edificio contra las inclemencias del tiempo durante diez años tiene mayor valor que la que sólo rinde el mismo servicio durante cinco años. La cuantía del servicio prestado es diferente en uno y otro caso. Pero la cuestión que aquí se nos plantea es si el actor, al optar, concede el mismo valor a un bien determinado cuando pueda disfrutarlo enseguida o cuando, por el contrario, se ve forzado a demorar su disfrute.

2. La preferencia temporal como requisito esencial de la acción

La respuesta a esta cuestión es que el hombre no valora los diferentes periodos de satisfacción exclusivamente por su respectiva magnitud. Su elección para suprimir un futuro malestar se basa en las categorías del *más pronto* y del *más tarde*. No contemplamos el tiempo como una sustancia homogénea cuya mayor o menor extensión sea el único factor importante. No es simplemente un *más* o un *menos* dimensional, sino que es un fluir irreversible cuyas porciones son diferentes según se hallen más cerca o más lejos del momento en que se efectúa la valoración y se adopta la decisión. La satisfacción de una necesidad en el futuro más próximo —permaneciendo iguales las demás circunstancia— se prefiere a la que puede obtenerse en un futuro más distante. Los bienes presentes tienen para él mayor valor que los bienes futuros.

La preferencia temporal es una categoría de la acción humana. No es concebible ningún tipo de acción en que la satisfacción más próxima no sea preferida —invariadas las restantes circunstancias— a la satisfacción más lejana. El propio acto de satisfacer un deseo implica que la gratificación presente se prefiere a la satisfacción ulterior. Quien hoy consume cierto bien (no perecedero), en vez de posponer tal consumo hasta un posterior e indefinido momento, proclama bien alto que valora en más la satisfacción presente que la futura. Si el interesado no prefiriera la satisfacción temporalmente más cercana a la más lejana, jamás llegaría a consumir, dejando perennemente insatisfechas sus necesidades. No haría más que acumular bienes que luego nunca llegaría a consumir ni a disfrutar. No consumiría hoy, desde luego, pero tampoco consumiría mañana, ya que ese mañana volvería a enfrentarle con la posibilidad de aplazar

una vez más el disfrute.

La preferencia temporal condiciona no sólo el primer paso, sino también toda ulterior aproximación hacia la satisfacción de necesidades. En cuanto queda atendida la necesidad *a*, que en nuestra escala valorativa ocupa el lugar 1, es preciso optar entre atender la necesidad *b*, que ocupa el lugar 2, o la necesidad futura c, a la que —en ausencia de la preferencia temporal— se le habría asignado el lugar 1. Si se prefiere *b* a *c*, la elección evidentemente implica una preferencia temporal. La consciente satisfacción de necesidades por fuerza tiene que guiarse por una preferencia de la más próxima en el tiempo frente a la más alejada. Las condiciones en que se desenvuelve el hombre moderno del mundo capitalista son muy distintas de aquéllas en que sus primitivos antepasados tenían que vivir y obrar. Gracias a la cuidadosa previsión de nuestros mayores, estamos hoy ampliamente abastecidos de productos intermedios (bienes de capital o factores de producción producidos), así como de bienes de consumo. Nuestras actividades apuntan a aprovisionar periodos más alejados por cuanto somos los afortunados herederos de un pasado que, poco a poco, fue ampliando los periodos de provisión, legándonos los medios necesarios para poder dilatar el periodo de espera. Al actuar nos interesamos por periodos cada vez más largos, confiando que podremos atender nuestras necesidades durante todo el periodo de producción. Contamos con un ininterrumpido suministro de bienes de consumo; disponemos no sólo de un stock de mercancías dispuestas para el consumo, sino además de factores de producción con los cuales nuestro incansable esfuerzo genera continuamente nuevos bienes de consumo. El observador superficial piensa que, al disponer de esa creciente «corriente

de renta», no valoramos ya de modo diferente los bienes presentes y los futuros. Afirma que sincronizamos las satisfacciones de tal suerte que el elemento temporal carece de importancia. Por lo tanto, continúa, no tiene sentido referirse a la preferencia temporal en la interpretación de este nuestro mundo actual.

El error básico de esta extendida opinión proviene, como tantos otros errores, de una torpe interpretación de la construcción imaginaria de una economía en giro uniforme. Dentro de esta construcción no existe el cambio; los acontecimientos se suceden invariablemente los unos a los otros. Por lo que en la economía de giro uniforme no se puede variar la distribución de los distintos bienes atendiendo las necesidades de periodos futuros más próximos o más remotos. Nadie desea cambiar nada, pues —por definición— la distribución existente es la que mejor permite atender las necesidades, hallándose todos convencidos de que no hay ninguna otra más satisfactoria. Nadie prefiere adelantar su consumo reduciendo el de un futuro más remoto, o viceversa, pues la manera en que ahora tiene distribuidas las cosas le satisface al sujeto más que cualquier otro imaginable o factible.

La distinción praxeológica entre capital y renta es una categoría lógica basada en el diferente valor que tiene el satisfacer necesidades en periodos distintos del futuro. En la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme se supone que la renta se consume en su totalidad (aunque no más que la renta), de tal suerte que el capital permanece invariable. Se logra así distribuir equilibradamente los diferentes bienes entre la satisfacción de las necesidades correspondientes a periodos distintos del futuro. Podemos

describir esta situación diciendo que nadie desea consumir hoy la renta de mañana. Precisamente formulamos la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme de tal suerte que en ella se cumpla esa condición. Pero, con la misma apodíctica certeza, podemos afirmar que en una economía de giro uniforme nadie desea disfrutar de ningún bien en cantidad superior a aquélla de que dispone en el momento. En una economía de giro uniforme resultan ciertas estas afirmaciones precisamente porque se hallan implícitas en la propia definición de semejante construcción imaginaria. Pero carecen totalmente de sentido si se aplican a una economía en la que hay cambio, que es la única que realmente existe. Tan pronto como se produce un cambio en los datos, los individuos se hallan ante la necesidad de optar entre varios modos de satisfacer las necesidades en el mismo periodo y en periodos diferentes. Todo nuevo bien disponible puede ser consumido en el momento o invertido en futura producción. Sea dedicado a uno u otro fin, es evidente que la opción siempre será fruto de sopesar las respectivas ventajas que se espera obtener de atender las necesidades de unas u otras épocas del futuro. En el mundo de la realidad, nos vemos obligados a elegir entre satisfacer necesidades de unos u otros periodos temporales. Hay quienes consumen cuanto ganan, otros que incluso consumen el capital acumulado; sin que falten personas que ahorran parte de sus rentas aumentando la cifra del propio capital.

Aquéllos que dudan de la universal vigencia de la preferencia temporal jamás pueden explicar por qué la persona que dispone de cien dólares no los invierte, siendo así que tal suma, dentro de un año, se transformará en ciento cuatro dólares. Es evidente que el interesado, cuando

consume esa cantidad, se guía por un juicio valorativo por el cual prefiere cien dólares hoy que ciento cuatro dólares dentro de un año. Y, aun en el caso de que prefiera invertir esos cien dólares, ello no implica que valore más la satisfacción posterior que la presente. Al contrario, de ese modo patentiza que da menos valor a poseer hoy cien dólares que a los ciento cuatro dólares de que dispondrá dentro de un año. Cada centavo gastado hoy, precisamente en una economía capitalista cuyas instituciones permiten invertir hasta las menores sumas, demuestra que la satisfacción presente vale más que la satisfacción futura.

El teorema de la preferencia temporal puede demostrarse por una doble vía. En primer lugar, conviene examinar el caso del simple ahorro en el que la gente tiene que optar entre consumir al presente una cierta cantidad de bienes o consumirlos más tarde. En segundo lugar, tenemos el caso del ahorro capitalista en el que el interesado opta entre el consumo inmediato de una cierta cantidad de bienes y el posterior consumo de una cantidad mayor de los mismos bienes u otros que —independientemente de la diferencia temporal— valen más. En ambos casos, la demostración es convincente. Ningún otro supuesto es pensable.

Se puede justificar psicológicamente el fenómeno de la preferencia temporal. Tanto la impaciencia como el malestar que la espera provoca son ciertamente fenómenos psicológicos. Podemos explicarlos por la limitación temporal de la vida humana, el nacimiento de la persona, su crecimiento, madurez e inevitable decadencia y muerte. Cada cosa tiene, a lo largo de la vida del hombre, su momento oportuno y también *su demasiado pronto y su demasiado tarde*. Sin embargo, el problema praxeológico no guarda

ninguna relación con estas cuestiones psicológicas.

No se trata simplemente de comprender; es preciso, además, concebir. Debemos concebir que quien no prefiriera la satisfacción más próxima a la más remota jamás llegará a consumir ni a disfrutar.

El problema praxeológico, por otra parte, tampoco debe ser confundido con el fisiológico. Quien quiera sobrevivir habrá, ante todo, de preocuparse de conservar la vida en el momento presente. De ahí que mantener la vida y dejar cubiertas las actuales necesidades vitales son presupuestos insoslayables para llegar a satisfacer necesidades futuras. Ello nos hace ver por qué cuando, en el más estricto sentido de la palabra, se trata meramente de sobrevivir, el interesado prefiera satisfacer las necesidades más inmediatas antes que las que sólo más tarde se presentarán. Ahora bien, lo que interesa es la acción como tal, no las motivaciones que la provocan. Por la misma razón que la economía no se ocupa de las causas que inducen al hombre a ingerir albúmina, hidratos de carbono o grasas, debemos desentendernos de por qué las necesidades vitales son imperativas y su satisfacción no admite demora alguna. Nos limitamos a constatar que el consumo y disfrute de algo suponen preferir la satisfacción presente a la ulterior. El conocimiento que esta percepción nos proporciona es un conocimiento que desborda el ámbito de las explicaciones fisiológicas que se nos puedan dar. Y es válido para cualquier satisfacción de necesidades, no sólo para las necesidades vitales de la mera supervivencia.

Convenía llamar la atención sobre este punto, pues la expresión utilizada por Böhm-Bawerk al hablar de «acumulación de medios de subsistencia válidos para una subsistencia ulterior» puede fácilmente inducir a error. Estos

stocks, entre otros cometidos, tienen el de satisfacer nuestras más elementales necesidades vitales y así permitirnos sobrevivir. Pero es que, fuera de eso, deben ser lo suficientemente amplios como para atender, durante el periodo de espera, todos aquellos otros deseos y apetitos considerados más importantes que los más abundantes frutos materiales producidos por los procesos que exigen una mayor inversión temporal.

Aseguraba Böhm-Bawerk que sólo es posible una ampliación del periodo de producción si «se dispone de bienes actuales en cantidad suficiente para salvar ese ampliado periodo comprendido entre la iniciación del trabajo y la recolección de su fruto»[3]. La expresión «cantidad suficiente» necesita aclaración. No significa una cantidad suficiente para el mero mantenimiento. La cantidad en cuestión debe ser suficientemente amplia para satisfacer, durante el periodo de espera, todas aquellas necesidades cuya satisfacción sea preferible a los beneficios que una dilatación aún mayor del periodo de producción proporcionaría. Si la cuantía de ese acopio es inferior, resultará más ventajoso reducir el periodo de producción; la mayor cantidad o mejor calidad de los productos que pueden obtenerse gracias a la ampliación del periodo de producción no compensa las restricciones impuestas por tan dilatado periodo de espera. El que esa cantidad sea o no suficiente no depende de circunstancias fisiológicas o de cualquier otro hecho ponderable con arreglo a métodos técnicos o fisiológicos. El hablar, en sentido metafórico, de «salvar» (*overbridge*) posiblemente induzca a error, pues sugiere la idea de superar un vacío, de tender un puente, cuya obra sí plantea al supuesto constructor un concreto y objetivo problema. La

cantidad en cuestión la valora la gente, y sus juicios subjetivos son los que deciden si es suficiente o no.

Incluso en un mundo hipotético en el que la naturaleza proporcionara a todos libremente lo necesario para la supervivencia biológica (en el más estricto sentido de la palabra), donde no escaseara la alimentación, donde la acción humana no hubiera de preocuparse por cubrir las necesidades más elementales, el fenómeno de la preferencia temporal estaría presente como guía de la acción humana[4].

Observaciones sobre la evolución de la teoría de la preferencia temporal

Parecería lógico suponer que el simple hecho de que el interés se gradúe de acuerdo con periodos temporales debería haber orientado la atención de los economistas, preocupados por desarrollar la teoría del interés, al papel que desempeña el factor tiempo. Sin embargo, era ésta una tarea difícil para los economistas clásicos debido a su defectuosa doctrina del valor y sus erróneas ideas sobre los costes.

La ciencia económica debe la teoría de la preferencia temporal a William Stanley Jevons y su elaboración, fundamentalmente, a Eugen von Böhm-Bawerk. Böhm-Bawerk fue el primero que planteó correctamente el problema, el primero que desenmascaró los errores de las teorías de la productividad y el primero que resaltó la importancia del periodo de producción. Sin embargo, no logró superar plenamente todos los obstáculos con que se tropieza al tratar del interés. Su demostración de la validez universal de la preferencia temporal resultaba imperfecta por basarla en consideraciones psicológicas. En efecto, de nada sirve la psicología cuando se trata de determinar la exactitud de teoremas praxeológicos. Podrá, ciertamente, decimos que en determinadas o incluso en muchas ocasiones influyen determinadas consideraciones personales. Pero lo que no puede demostrarnos la psicología es que toda acción humana se halla necesariamente dominada por un determinado elemento categorial que, sin excepción alguna, se halla presente en

todo supuesto de acción[5].

El segundo defecto del razonamiento de Böhm-Bawerk es su errónea concepción del periodo de producción. No se percató plenamente de que el periodo de producción es una categoría praxeológica y de que el papel que desempeña en la acción consiste enteramente en la elección que el hombre que actúa realiza entre periodos de producción más largos o más cortos. La amplitud del tiempo empleado en el pasado para la producción de bienes de capital hoy disponibles no cuenta en absoluto. Dichos bienes se valoran exclusivamente por su utilidad para satisfacer futuras necesidades. El «tiempo medio de producción» es una expresión vacía. La acción viene regulada por el hecho de que, al optar entre las diversas formas de suprimir el futuro malestar, resulta obligado tener presente la mayor o menor duración del periodo de espera en cada supuesto.

Por estos dos errores, Böhm-Bawerk, en la elaboración de su teoría, no logró librarse del todo de los errores de los planteamientos basados en la productividad que, por lo demás, él refutó tan brillantemente en su historia crítica de las doctrinas sobre el capital y el interés.

Estas observaciones no pretenden en modo alguno disminuir los imperecederos méritos de las contribuciones de Böhm-Bawerk. Formuló las bases que permitieron a otros economistas —entre ellos especialmente Knut Wicksell, Frank Albert Fetter e Irving Fisher— perfeccionar la teoría de la preferencia temporal.

Suele exponerse la teoría de la preferencia temporal diciendo que el hombre valora en más el bien presente que el futuro. Ante esta expresión, algunos economistas se han visto desorientados por el hecho de que en algunos casos el empleo actual de una cosa vale menos que su uso posterior. El problema que estas aparentes excepciones suscitan se debe tan sólo a una errónea formulación del tema.

Existen goces que no pueden disfrutarse simultáneamente. No es posible, al mismo tiempo, asistir a la representación de *Carmen* y de *Hamlet*. Al adquirir la entrada, es preciso decidirse por una u otra. El interesado se ve igualmente forzado a optar, aun cuando le regalen las invitaciones, si es que se trata de la misma sesión. Tal vez ante la entrada que rechace piense: «No me interesa en este momento» o «Si pudiera disponer de ella más tarde…»[6]. Ahora bien, ello no significa que el actor valore los bienes futuros en más que los presentes. Porque la opción no se plantea entre bienes futuros y bienes presentes. Se trata simplemente de decidir entre dos placeres que no pueden disfrutarse al mismo tiempo. Tal es el dilema que toda elección plantea. Dadas las circunstancias concurrentes, tal vez en este momento prefiera *Hamlet* a *Carmen*. Sin embargo, el cambio de circunstancias en un cierto futuro puede inducirle a adoptar la decisión contraria.

La segunda aparente excepción nos la brindan los bienes perecederos. Abundan éstos, a veces, en ciertas épocas del año y escasean en otras. Pero la diferencia que existe entre el hielo en invierno y el hielo en verano nada tiene que ver con la distinción entre bienes futuros y bienes presentes. La diferencia entre uno y otro

tipo de hielo es la misma que se plantea entre un bien que, aun en el caso de no ser consumido, pierde su específica utilidad y otro bien que exige diferente método de producción. El hielo invernal sólo puede emplearse en el verano si previamente ha sido sometido a un especial proceso de conservación. Con respecto al hielo estival, el invernal, aun en el mejor de los casos, no pasa de ser uno de los factores complementarios que se necesitan para producirlo. No es posible incrementar la cantidad de hielo disponible en verano simplemente restringiendo el consumo durante el invierno. Estamos, en realidad, ante dos mercancías totalmente distintas.

Tampoco el caso del avaro viene a contradecir la universal validez de la preferencia temporal. El avaro, al gastar una mísera parte de sus disponibilidades para seguir malviviendo, prefiere igualmente disfrutar cierta satisfacción en el inmediato futuro a disfrutarla en un futuro más lejano. El caso extremo del avaro que se niega hasta el mínimo alimenticio indispensable representa el agotamiento patológico del impulso vital, como sucede con el sujeto que deja de comer por miedo a los microbios, que prefiere suicidarse antes que afrontar determinado peligro o que no duerme por el temor a los imprecisos riesgos que durante el sueño pueda correr.

3. Los bienes de capital

Tan pronto quedan atendidas aquellas necesidades actuales cuya satisfacción se considera de valor superior a cualquier acopio para el futuro, la gente comienzan a ahorrar una parte de los bienes de consumo existentes con miras a disfrutarlos más tarde. Tal posposición del consumo permite a la acción humana apuntar hacia objetivos temporalmente más lejanos. Se puede entonces perseguir fines a los cuales antes no se podía aspirar, puesto que su consecución exigía ampliar el periodo de producción. Es posible, ahora, aplicar sistemas cuya productividad por unidad de inversión resulta mayor que la de otros métodos cuyo periodo de producción es más breve. El ahorro, o sea, la existencia de un excedente entre lo

producido y lo consumido, es condición *sine qua non* para cualquier dilatación del periodo de producción. Ahorrar es el primer paso en el camino que conduce hacia todo bienestar material y al mismo hay que recurrir ineludiblemente para cualquier ulterior progreso.

El hombre pospondría el consumo y acumularía reservas de bienes de consumo destinados a futura utilización aun cuando a ello no le impulsara la superioridad técnica de los sistemas productivos de más dilatado periodo de producción. La superior productividad de esos métodos que exigen una mayor inversión temporal refuerza notablemente la tendencia al ahorro. El sacrificio que implica restringir el consumo en el inmediato futuro no sólo queda compensado por el ulterior disfrute de los bienes ahorrados, sino que además permite un suministro más amplio de esos mismos bienes o disponer de otros que, sin ese transitorio sacrificio, no hubiéramos podido tener. Si el hombre, en igualdad de circunstancias, no prefiriera sin excepción consumir más pronto a consumir más tarde, ahorraría siempre y nunca consumiría. El fenómeno de la preferencia temporal es precisamente lo que restringe el ahorro y la inversión.

Cuando la gente desea iniciar procesos productivos de más dilatado periodo de producción, tiene forzosamente que comenzar por acumular mediante el ahorro los bienes de consumo precisos para satisfacer durante el periodo de espera todas aquellas necesidades que considera más importantes que el incremento de bienestar que confían obtener de ese proceso que requiere un mayor consumo de tiempo. La acumulación del capital se inicia al almacenar bienes de consumo destinados a ulterior empleo. Cuando tales excedentes simplemente se acumulan, guardándose para

posterior consumo, constituyen tan sólo meras riquezas o, más exactamente, reservas para épocas de carestía o situaciones de emergencia. Son bienes que quedan fuera del mundo de la producción. Se integran —en sentido económico, no en sentido físico— en la actividad productiva sólo cuando son aprovechados por los trabajadores dedicados a esos procesos que exigen un mayor lapso temporal. Así gastados, físicamente, son riquezas consumidas. Desde un punto de vista económico, sin embargo, no puede decirse que hayan desaparecido. Se han transformado, primero, en los productos intermedios del proceso que exige un periodo productivo más dilatado y, luego, en los bienes de consumo que son el fruto final del proceso en cuestión.

Todas estas actividades y operaciones vienen intelectualmente reguladas por los datos que brinda la contabilidad de capital en términos monetarios, la más perfecta manifestación del cálculo económico. Sin el auxilio del cálculo monetario, sería imposible saber si —con independencia del tiempo consumido— determinado sistema era de mayor o menor productividad que otro. Los costes de los diferentes métodos de producción no pueden compararse entre sí sin acudir a expresiones monetarias. La contabilidad de capitales se basa en los precios de mercado de los bienes de capital con que se cuenta para futuras producciones, denominándose capital a la suma formada por tales precios. En dicha contabilidad queda reflejado todo desembolso efectuado con cargo a esa suma, así como el precio de cuantos bienes se obtienen mediante esos desembolsos. Indica, por último, el efecto final irrogado al capital originario por todas esas variaciones, permitiendo conocer, de esta suerte, el éxito o el fracaso de la operación. Y no sólo informa de ese

resultado final, pues también ilustra acerca del desarrollo de cada una de las etapas intermedias. Permite formular balances provisionales en cualquier ocasión en que puedan precisarse, así como cuentas de pérdidas y ganancias para cada momento o etapa del proceso. Es, desde luego, la imprescindible brújula que orienta la producción en la economía de mercado.

Porque la producción en la economía de mercado es un continuo e ininterrumpido quehacer subdividido en inmensa variedad de procesos parciales. Están en marcha al mismo tiempo innumerables operaciones, con distintos periodos de producción. Unas y otras se complementan compitiendo permanentemente entre sí por los siempre escasos factores de producción. Continuamente se están formando nuevos capitales o desaparecen los anteriormente acumulados por razón de su consumo. Las funciones productivas se distribuyen entre múltiples e individualizadas industrias, explotaciones agrícolas, talleres y empresas, cada una de las cuales se interesa tan sólo por limitados objetivos. Los productos intermedios o bienes de capital, los producidos factores de ulteriores producciones, pasan sucesivamente de unas manos a otras; van de factoría en factoría hasta que, por último, como bienes de consumo, llegan a poder de quienes efectivamente los consumen y disfrutan. El proceso social de producción no se detiene jamás. Innumerables operaciones se hallan en cada instante a la vez en marcha; unas están más cerca, otras más alejadas de sus respectivas metas.

Cada actuación en este ininterrumpido afán de producir riquezas se basa en el ahorro y el trabajo preparatorio practicados por pasadas generaciones. Somos los afortunados herederos de antepasados cuya actividad ahorrativa produjo esos bienes de capital que ahora explotamos. Seres

privilegiados en la era de la electricidad, seguimos, sin embargo, derivando ventajas del originario ahorro acumulado por primitivos pescadores que, al fabricar las primeras redes y embarcaciones, estaban dedicando parte de su tiempo a trabajar para el aprovisionamiento de un futuro más remoto. Si los sucesores de aquellos legendarios pescadores hubieran dilapidado esos productos intermedios —redes y embarcaciones— sin reponerlos con otros nuevos, habrían consumido capital, obligando a recomenzar el proceso ahorrativo de acumulación. Somos más ricos que nuestros antepasados porque disponemos de los bienes de capital que ellos produjeron para nosotros[7].

Al empresario, al hombre que actúa, sólo una cosa le interesa: aprovechar del mejor modo posible los medios de que dispone para atender las futuras necesidades. Ni interpreta ni enjuicia las situaciones con que tropieza. Se limita a ordenar los medios de producción y pondera su respectivo valor. Distingue tres clases de factores de producción: los materiales que la naturaleza proporciona; el humano, o sea, el trabajo; y los de capital, es decir, los factores intermedios producidos con anterioridad. No se preocupa por el origen ni la condición de estos últimos. Para él no son más que medios idóneos en orden a incrementar la productividad del trabajo. Sin ahondar más en el asunto, les atribuye capacidad productiva propia. Para nada le interesa retrotraer esa utilidad que en ellos ve a los factores naturales y al trabajo en ellos invertido con anterioridad. No quiere saber cómo llegaron a ser producidos. Le importan exclusivamente en tanto en cuanto pueden contribuir al éxito de sus esfuerzos.

Este modo de razonar puede excusarse en el hombre de

negocios. Pero fue un grave error el que los economistas se contentaran con tan superficial análisis. Se equivocaron al considerar el «capital» como un factor de producción más, similar al trabajo y a los recursos de la naturaleza. Los bienes de capital —los factores de ulteriores producciones producidos en el pasado— no son un factor propio e independiente. Son el fruto de la cooperación de dos factores originarios —naturaleza y trabajo— empleados en el pasado. Carecen de capacidad productiva propia.

Tampoco conviene decir que los bienes de capital son meramente trabajo y factores naturales acumulados, pues en realidad son trabajo, factores naturales y tiempo unidos. La diferencia que existe entre producir con bienes de capital o sin ellos es puramente de orden temporal. Los factores de capital no son más que etapas intermedias en ese camino que se inicia al comenzar la producción y llega a su meta cuando se dispone de los bienes de consumo. Quien produce asistido de bienes de capital disfruta de ventaja con respecto a quien actúa sin tal auxilio. El primero está más cerca que el segundo de la meta ambicionada.

Es falso cuanto se dice de la supuesta productividad de los bienes de capital. La diferencia entre el precio de un bien de capital, por ejemplo una máquina, y la suma de los precios de los complementarios factores originarios de producción invertidos en la misma se debe exclusivamente a una circunstancia temporal. Quien se sirve de la máquina está más próximo que quien no la utiliza del objetivo que la producción persigue. El periodo de producción del primero es más corto que el de su competidor, que parte de la nada. Al comprar la máquina, el sujeto adquiere no sólo los factores originarios de producción necesarios para la construcción de

la misma, sino también ese lapso temporal en que queda disminuido su periodo de producción.

El valor del tiempo, es decir, la preferencia temporal o la mayor estima que nos merece el atender más pronto las necesidades, es una circunstancia típica de la acción humana. Determina toda elección y toda acción. No hay quien deje de valorar el más pronto o más tarde. El elemento temporal es un factor que interviene en la formación de los precios de todas las mercancías y servicios.

4. Periodo de producción, periodo de espera y periodo de provisión

Si quisiéramos calcular la duración del periodo de producción empleado en la fabricación de los diversos bienes hoy existentes, deberíamos retrotraer nuestro análisis a la época en que el hombre comenzó a explotar los factores originarios de producción. Así situados, tendríamos que averiguar cuándo se invirtieron por primera vez recursos naturales y trabajo en procesos que —aparte de contribuir a la producción de otros artículos— coadyuvaron también, de un modo u otro, a la producción del bien actual que nos interesa. La solución de la cuestión planteada exigiría resolver previamente el insoluble problema de la imputación física. Porque sería preciso aclarar y cifrar cuantitativamente la parte que en la obra conjunta corresponde a cada uno de los diversos materiales, herramientas y aportaciones laborales que, directa o indirectamente, intervinieron en la producción.

Nuestra investigación nos llevaría al momento en que gentes que hasta entonces habían vivido estrictamente al día comenzaron a acumular capitales. No son meras dificultades de orden práctico las que nos impiden llevar adelante este análisis histórico. La imposibilidad de resolver el problema de la imputación física nos impide por entero la investigación.

Pero ni el hombre que actúa ni tampoco el teórico de la ciencia económica tienen interés alguno en saber cuánto tiempo se invirtió en el pasado en la producción de los bienes hoy existentes. Por otra parte, de nada les servirían dichos datos aunque pudieran conocerlos. El problema con que el hombre, al actuar, se enfrenta consiste en averiguar cómo puede aprovechar mejor los bienes de que efectivamente dispone en la actualidad. Toma sus decisiones con miras a emplear cada una de las partes integrantes de ese fondo en forma tal que sea atendida la más urgente de las necesidades todavía no cubiertas. Para alcanzar ese fin, precisa conocer la duración del periodo de espera que implica la consecución de los diversos objetivos entre los cuales ha de optar. Ningún interés encierra para él, como ya anteriormente se dijo y conviene ahora repetir, la historia de los diversos bienes de capital disponibles. El hombre que actúa calcula invariablemente el periodo de espera y el periodo de producción a partir del hoy en adelante. Por lo mismo que a nada conduciría saber cuánto trabajo y qué cantidad de factores materiales de producción se invirtió en la producción de los bienes actualmente disponibles, ninguna falta hace averiguar el tiempo consumido en la producción de los mismos. Las cosas se valoran, única y exclusivamente, por los servicios que pueden proporcionar para atender futuras necesidades. No interesan ni los sacrificios realizados en el

pasado ni el tiempo invertido en su fabricación. Tales datos pertenecen a un pasado ya muerto.

Es necesario observar que todas las categorías económicas están relacionadas con la acción humana y carecen de correlación directa con las propiedades físicas de las cosas. La ciencia económica no trata de mercancías y servicios, sino de acciones humanas y preferencias. El concepto praxeológico del tiempo no coincide con el de la física o la biología. Se refiere exclusivamente a ese *más pronto* o a ese *más tarde* que efectivamente influye en los juicios de valor de quien actúa. La distinción entre bienes de capital y bienes de consumo no implica una rígida diferenciación basada en condiciones físicas o psicológicas. Depende de la postura adoptada por los interesados y de las elecciones que hayan efectuado. Cualquier bien puede calificarse unas veces de consumo y otras de capital. Un conjunto de alimentos dispuestos para su inmediata utilización deberá ser considerado como capital por el individuo que va a emplearlo en su propio sustento y en el de sus operarios durante un cierto periodo de producción y espera.

La puesta en marcha de procesos con un más dilatado periodo de producción y, por tanto, superior periodo de espera exige incrementar la cantidad de bienes de capital disponible. Si pretendemos alcanzar objetivos temporalmente más distantes, por fuerza habremos de acogernos a periodos de producción más dilatados; pues no resulta posible alcanzar los fines deseados en menores periodos de producción. Y, en cuanto nos propongamos acudir a sistemas de mayor productividad por unidad de inversión, no tendremos más remedio que ampliar los correspondientes periodos de producción. Pues los métodos de más reducida productividad

fueron ya aplicados puramente porque su periodo de producción resultaba menor. Pero esto no quiere decir que toda utilización de los nuevos bienes de capital acumulados, gracias al adicional ahorro ahora disponible, tiene que implicar la puesta en marcha de procesos con periodo de producción —contado desde el día de hoy hasta la disponibilidad del producto— mayor que todos los métodos adoptados hasta el momento. Porque es posible que la gente, al ver ya satisfechas sus más urgentes necesidades, desee ahora bienes que pueden fabricarse en un tiempo comparativamente más corto; y hasta el momento nadie había producido tales bienes, no porque se considerara excesivo su periodo de producción, sino porque los oportunos factores se empleaban en otras producciones estimadas más urgentes.

Si queremos afirmar que todo incremento en la cantidad de bienes de capital existente implica ampliar el periodo de producción y el tiempo de espera, habremos de razonar como sigue. Si *a* representa los bienes ya anteriormente producidos y *b* los obtenidos gracias a los nuevos procesos puestos en marcha merced al incremento de bienes de capital, no hay duda de que la gente tendrá que esperar más tiempo para disponer de *a* y *b* del que aguardaba cuando se trataba sólo de *a*. Para producir *a* y *b* fue preciso adquirir los bienes de capital exigidos por la producción de *a* y también los necesarios para fabricar *b*. Si, en cambio, se hubieran consumido los medios de subsistencia ahorrados para permitir a los trabajadores producir *b*, no hay duda de que habrían resultado desatendidas determinadas necesidades.

Los economistas contrarios a la llamada Escuela Austriaca suelen presuponer, al abordar el problema del capital, que el método productivo efectivamente adoptado depende

exclusivamente del progreso técnico alcanzado. Los economistas «austríacos», por el contrario, demuestran que es la cuantía de bienes de capital disponibles el factor que predetermina el empleo de uno y no otro sistema de producción, entre los múltiples conocidos[8]. Lo acertado de la postura «austriaca» puede demostrarse fácilmente si se analiza el problema de la escasez de capital.

Contemplemos la situación en un país con escasez de capital. Veamos, por ejemplo, el caso de Rumania hacia el año 1860. Lo que allí faltaba, desde luego, no eran conocimientos técnicos. Los progresos realizados en los más avanzados países de Occidente no eran un secreto para nadie. Estaban en innumerables libros y se enseñaban en muchas escuelas. La élite de la juventud rumana había recibido acerca del particular la más amplia información en las facultades de ciencias de Austria, Suiza y Francia. Cientos de especialistas extranjeros estaban dispuestos a aplicar en Rumania sus conocimientos y habilidades. El país precisaba tan sólo de los bienes de capital necesarios para transformar y adaptar a las técnicas occidentales sus atrasados sistemas de producción, de transporte y comunicación. Si la ayuda proporcionada a los rumanos por los progresivos pueblos de Occidente no hubiera consistido más que en enseñanzas técnicas, Rumania habría precisado muchísimos años para alcanzar el nivel de vida occidental. Habría tenido que comenzar por ahorrar, para disponer de trabajadores y de factores materiales de producción apropiados a los procesos productivos de más larga duración. Sólo así habría sido posible producir las herramientas precisas para montar las industrias que después fabricarían las máquinas necesarias para crear y hacer funcionar factorías, explotaciones agrícolas, minas,

ferrocarriles, telégrafos y edificios verdaderamente modernos. Décadas y décadas tendrían que haber transcurrido hasta que los rumanos compensaran el tiempo perdido. Sólo restringiendo al estricto mínimo fisiológico el consumo ordinario se habría podido acelerar el necesario proceso.

Pero la situación evolucionó de distinta manera. El Occidente capitalista prestó a los países atrasados los bienes de capital precisos para una instantánea transformación de gran parte de sus vetustos métodos de producción. Ahorráronse así mucho tiempo dichas naciones, las cuales rápidamente pudieron multiplicar la productividad del trabajo. Por lo que a los rumanos se refiere, tal proceder les permitió disfrutar desde ese momento de las ventajas de las más modernas técnicas. Para ellos fue igual que si hubieran comenzado mucho antes a ahorrar y acumular bienes de capital.

Escasez de capital significa estar más alejados del objetivo apetecido de lo que se estaría si dicho fin se hubiera comenzado a perseguir antes. A causa de ese tardío comienzo, faltan los productos intermedios, aunque se disponga de los factores naturales con los cuales aquéllos serán producidos. Penuria de capital, en definitiva, es escasez de tiempo; consecuencia provocada por el hecho de haber comenzado tarde a buscar el fin deseado. Sin recurrir al elemento temporal, al *más pronto* y al *más tarde*, resulta imposible explicar las ventajas que los bienes de capital proporcionan y las dificultades que surgen de la escasez de los mismos[9].

Disponer de bienes de capital equivale a hallarse más cerca de la meta ansiada. Cualquier incremento en la cantidad disponible de bienes de capital permite alcanzar fines temporalmente más remotos sin necesidad de restringir el

consumo. Una reducción de bienes de capital, en cambio, obliga o bien a renunciar a objetivos que anteriormente podían alcanzarse o bien a reducir el consumo. Poseer bienes de capital, en igualdad de circunstancias[10], es ganancia de tiempo. Dado un cierto nivel de progreso técnico, el capitalista puede alcanzar determinada meta más pronto que quien no posee bienes de capital, sin restringir el consumo ni aumentar la inversión de trabajo y de naturales factores materiales de producción. El primero lleva una delantera de tiempo. El rival que disponga de menor cantidad de bienes de capital sólo restringiendo su consumo puede compensar tal superioridad.

Las ventajas que los pueblos de Occidente gozan se deben a que hace ya mucho tiempo adoptaron medidas políticas e institucionales que favorecían un tranquilo y sustancialmente ininterrumpido progreso del proceso ahorrativo, de la acumulación de capitales y de la inversión de los mismos en gran escala. Por eso, ya a mediados del siglo XIX los países occidentales habían logrado un nivel de vida muy superior al de otras razas y naciones más pobres que no habían sabido aún reemplazar la filosofía del militarismo expoliador por la del capitalismo. Abandonados a su destino y sin auxilio del capital extranjero, esos pueblos atrasados habrían necesitado muchísimo más tiempo para mejorar sus sistemas de producción, transporte y comunicación.

No es posible comprender los acontecimientos mundiales y las relaciones de Oriente y Occidente durante los últimos siglos si no se tiene en cuenta la importancia de esas masivas transferencias de capital. Occidente no sólo proporcionó a Oriente enseñanzas técnicas y terapéuticas, sino además los bienes de capital precisos para la inmediata aplicación

práctica de esos conocimientos. Gracias al capital extranjero, las naciones de la Europa oriental, de Asia y de África han podido disfrutar de los beneficios de la industria moderna más pronto de lo que lo hubieran hecho en otro caso. En cierto grado, quedaron eximidas de la necesidad de restringir el consumo y acumular un fondo suficientemente amplio de bienes de capital. Tal es la verdad que se esconde tras esa supuesta explotación capitalista de los pueblos atrasados, tan lamentada por el marxismo y por los nacionalismos indígenas. La riqueza de las naciones más adelantadas sirvió para fecundar comunidades económicamente atrasadas.

Desde luego, los beneficios fueron mutuos. Lo que impelía a los capitalistas occidentales a efectuar esas inversiones extranjeras era la demanda de los consumidores. En efecto, exigían éstos bienes que en Occidente no podían ser producidos y también reclamaban rebajas de precios en mercancías cuyos costes allí iban continuamente incrementándose. Si hubieran sido otros los deseos de los consumidores occidentales o si hubieran existido insalvables obstáculos a la exportación de capitales, nada de esto se habría producido. Habría habido una ampliación longitudinal de la producción doméstica, en vez de esa lateral expansión extranjera que efectivamente tuvo lugar.

No compete a la cataláctica sino a la historia ponderar las consecuencias que tuvo la internacionalización del mercado de capitales, su desenvolvimiento y su posterior desmembración a causa de las medidas expoliatorias adoptadas por los países receptores de esos capitales. La ciencia económica se limita a exponer los efectos que derivan del hecho de que las disponibilidades de bienes de capital sean mayores o menores. Comparemos entre sí dos mercados

aislados que, respectivamente, denominaremos *A* y *B*. Ambos son iguales en lo referente a tamaño y población, conocimientos científicos y recursos naturales. Se diferencian sólo en la cantidad de bienes de capital existentes en uno y otro, siendo mayor la de *A*. Tal planteamiento implica que en *A* se siguen sistemas de mayor productividad por unidad de inversión que en *B*. No es posible aplicar en *B* dichos procedimientos por causa de aquella comparativa escasez de bienes de capital. En efecto, implantarlos exigiría restringir el consumo. Múltiples operaciones se practican manualmente en *B*, mientras que en *A* son realizadas mediante máquinas economizadoras de trabajo. Los bienes producidos en *A* son de mayor durabilidad, no pudiendo ser los mismos fabricados en *B*, pese a que dicha superior durabilidad se logra con un incremento menor que proporcional de la inversión. La productividad del trabajo y, por tanto, los salarios y el nivel de vida de los trabajadores son en *A* superiores a los de *B*[11].

Prolongación del periodo de provisión más allá de la presunta vida del actor

Los juicios de valor que determinan la elección entre abastecer un futuro más o menos próximo reflejan nuestra presente valoración, no la futura. Estos juicios ponderan la importancia que hoy se otorga a la satisfacción conseguida en un futuro más próximo frente al de la satisfacción temporalmente más alejada.

El malestar que el hombre pretende suprimir con su acción en la medida de lo posible es siempre un malestar actual, o sea, incomodidad sentida en el momento mismo de la acción, pero provocada por un estado futuro previsto. Al actor le disgustan hoy las circunstancias que determinados periodos del mañana presentarán y trata de variarlas mediante una acción deliberada.

Cuando la acción se orienta primordialmente a favorecer a los demás constituyendo ese tipo de obra que comúnmente se califica de altruista, el malestar que el actor pretende suprimir es el que hoy siente a causa de la situación en que otras personas han de hallarse en determinado futuro. Al preocuparse de los demás, busca alivio a su propia y personal incomodidad.

Por todo ello, no debe sorprendernos que el hombre, al actuar, desee frecuentemente ampliar el periodo de provisión hasta más allá del límite de su propia vida.

Algunas aplicaciones de la teoría de la preferencia temporal

Cualquier aspecto de la ciencia económica puede ser objeto de falsa exposición o interpretación por quienes pretenden excusar o justificar las erróneas doctrinas que respaldan sus credos políticos. A fin de evitar en lo posible tan abusivo proceder, parece oportuno agregar algunas notas aclaratorias a la anterior exégesis de la teoría de la preferencia temporal.

Hay quienes abiertamente niegan que existan entre los hombres diferencias en lo que atañe a sus innatas características heredadas[12]. En opinión de tales teóricos, la única diferencia existente entre los blancos de la civilización occidental y los esquimales estriba en que estos últimos están más atrasados que los primeros en su marcha hacia la moderna civilización industrial. Esta diferencia meramente temporal de unos cuantos miles de años carece a todas luces de importancia frente a los cientos de milenios que tardó el hombre en evolucionar desde la simiesca condición de sus antepasados hasta alcanzar el actual estado de *homo sapiens*. No existe, pues, prueba que demuestre la existencia de diferencias raciales entre los diversos especímenes humanos.

La praxeología y la economía son ajenas a esta controversia. Conviene, no obstante, adoptar medidas precautorias para evitar que semejante espíritu partidista involucre a nuestra ciencia en ese conflicto de ideas contrapuestas. Si quienes rechazan fanáticamente las enseñanzas de la moderna genética no fueran tan ignorantes en economía, desde luego que intentarían recurrir a la teoría de la preferencia temporal para defender su postura. Resaltarían que la superioridad de las naciones de Occidente consiste exclusivamente en que comenzaron antes a ahorrar y a acumular bienes de capital. Y justificarían esta diferencia temporal por

factores meramente accidentales, como un medio ambiente más favorable.

Frente a tan falsa interpretación, conviene subrayar que esa delantera temporal de Occidente estuvo condicionada por factores ideológicos que no cabe reducir a mera influencia ambiental. Eso que denominamos civilización ha sido una progresión desde la cooperación en virtud de vínculos hegemónicos hasta llegar a la cooperación basada en lazos contractuales. Si bien en muchos pueblos y razas este progreso pronto se paralizó, otros, en cambio, continuaron avanzando. La gloria de Occidente estriba en que supo domeñar, mejor que el resto de la humanidad, el espíritu militarista y expoliatorio, logrando así implantar las instituciones sociales imprescindibles para que el ahorro y la inversión en gran escala pudieran prosperar. Ni siquiera Marx se atrevió a negar que la iniciativa privada y la propiedad particular de los medios de producción fueron etapas necesarias en el progreso que llevó al hombre desde su primitiva pobreza al más satisfactorio estado de Europa occidental y Norteamérica en el siglo XIX. En las Indias Orientales, en China, en Japón y en los países mahometanos lo que faltaba eran instituciones que garantizasen los derechos del individuo. El gobierno arbitrario de pachás, kadís, rajás, mandarines y daimios no favorecía la acumulación de capital en gran escala. Las garantías legales que otorgaban al particular amparo efectivo contra la expoliación y la confiscación fueron las bases que fundamentaron el progreso económico sin precedentes del mundo occidental. Pero estas normas no fueron fruto de la casualidad, ni de accidentes históricos ni de ambientación geográfica alguna, sino fruto de la razón.

No podemos saber cuál habría sido el curso de la historia de Asia y Africa si tales continentes no hubieran tenido influencia occidental. La realidad es que algunos de esos pueblos estuvieron sometidos al gobierno europeo, mientras otros —como China y Japón— se vieron obligados por la coacción de fuerzas navales extranjeras a abrir sus fronteras. De lejos llegaron a esos países los triunfos de la industria occidental. Gustosamente se beneficiaron del capital extranjero que les era prestado o que definitivamente se invertía en sus territorios. Pero se resistían a asimilar la filosofía del capitalismo. Y sólo superficialmente, aún hoy, se han europeizado.

Nos hallamos sumidos en un proceso revolucionario que pronto acabará con todo tipo de colonialismo. Dicha revolución no se limita a aquellas zonas que estuvieron sometidas a la dominación inglesa, francesa u holandesa. Otras naciones, que para nada vieron infringida su soberanía política y que, a pesar de todo, se beneficiaron en gran medida del capital extranjero, están ahora obsesionadas por librarse de eso que llaman el yugo de los capitalistas extranjeros. Expolian a los inversores de ultramar mediante fórmulas diversas: tributación discriminatoria, recusación de deudas, confiscación abierta, intervención de divisas. Nos hallamos en vísperas de una completa desintegración del mercado internacional de capitales. Están claros los efectos económicos que tal evento provocará; las repercusiones políticas, en cambio, resultan impredecibles.

Al objeto de valorar las consecuencias políticas de la descomposición del mercado internacional de capitales, conviene recordar los resultados que produjo su internacionalización. Gracias a las circunstancias imperantes durante la segunda mitad del siglo XIX, carecía de importancia el que un país dispusiera o no del necesario capital para explotar convenientemente sus propios recursos. Todos eran libres de acceder a las riquezas naturales de cualquier parte del mundo. La acción de capitalistas y promotores no se veía entorpecida por fronteras nacionales cuando buscaban las mejores oportunidades de inversión. En lo que respecta a la inversión para la mejor utilización de los recursos naturales conocidos, la mayor parte de la superficie de la tierra podía considerarse integrada en un sistema de mercado de ámbito mundial. Es cierto que para ello había sido preciso implantar regímenes coloniales en algunas zonas, como las Indias Orientales británicas y holandesas y Malaya, y que probablemente los gobernantes autóctonos de tales lugares no habrían sabido implantar el régimen institucional exigido por la importación de capital. En cambio, los países de la Europa oriental y meridional, así como los del hemisferio occidental, se integraron libremente en el mercado internacional de capitales.

A las inversiones y créditos extranjeros atribuyen los marxistas el afán guerrero de conquista y expansión colonial. La realidad es que la internacionalización del mercado de capitales, así como la libertad económica y migratoria, eran fenómenos que iban suprimiendo los incentivos de guerra y conquista. No importaba ya al hombre cuáles fueran las fronteras políticas de su país. No existían éstas para el empresario y el inversor. Las naciones que antes de la Primera Guerra Mundial practicaban en mayor grado el préstamo y la inversión en el extranjero se distinguieron precisamente por su pacifista y «decadente» liberalismo. De las típicamente agresoras, ni Rusia, ni Italia, ni Japón eran exportadoras de capital, sino que necesitaban importarlo para desarrollar sus propios recursos naturales. Las aventuras imperialistas de Alemania no contaron con el apoyo de la gran industria y la alta finanza del país[13].

La supresión del mercado internacional de capitales modifica por completo este planteamiento. Desaparece el libre acceso a los recursos naturales. Si los gobernantes socialistas de cualquiera de las naciones económicamente atrasadas carecen del capital preciso para desarrollar las riquezas naturales del país, ningún remedio podrán hallar. Si ese sistema hubiera existido hace cien años, habría impedido explotar los campos petrolíferos de México, Venezuela o Irán, crear las plantaciones de caucho de Malaya, o los platanares de Centroamérica. Es, además, ilusorio pensar que los países más avanzados soportarán indefinidamente semejante situación. Recurrirán al único camino que les puede proporcionar acceso a las materias primas que tanto necesitan: la conquista armada. La guerra es la única alternativa a la ausencia de la libre inversión extranjera tal como se realiza mediante el mercado mundial de capitales.

La entrada de capital extranjero en nada perjudicó a las naciones receptoras.

Capital europeo aceleró el maravilloso desarrollo económico de los Estados Unidos y los dominios británicos. Gracias también a tal capital extranjero, la América latina y los países asiáticos disponen hoy de elementos de producción y de transporte que no hubieran podido disfrutar en ausencia de dicha ayuda. En esas zonas, tanto los salarios como la productividad agrícola son más elevados de lo que serían sin el concurso de ese capital extranjero. El afán con que casi todas las naciones del mundo reclaman la «ayuda extranjera» basta para demostrar la inanidad de todas las fábulas urdidas por marxistas y nacionalistas.

Sin embargo, el ansia de importar factores de producción no basta para restablecer el mercado internacional de capitales. La inversión y el préstamo extranjeros sólo son posibles si las naciones deudoras, sincera e incondicionalmente, defienden la propiedad privada y renuncian a toda posible confiscación de las riquezas del capitalista extranjero. Fueron precisamente esas expropiaciones las que destruyeron el mercado internacional de capitales.

Los préstamos intergubernamentales no pueden sustituir el funcionamiento de un mercado internacional de capitales. Si esos préstamos se conceden en términos comerciales, presuponen y exigen, lo mismo que los privados, pleno respeto del derecho de propiedad. Si, por el contrario, se otorgan —como es lo más frecuente— a título de subvención, sin preocuparse de la devolución de principal ni de intereses, tales operaciones coartan la soberanía del deudor. Esos «préstamos» no son más que una parte del precio a pagar por asistencia militar en guerras subsiguientes. Consideraciones militares de este tipo ya eran barajadas por las potencias europeas durante los años en que preparaban los tremendos conflictos bélicos de nuestro siglo. Un caso típico lo constituyen las enormes sumas prestadas por los capitalistas franceses, bajo la presión del gobierno de la Tercera República, a la Rusia imperial. Los zares emplearon en armamento tales sumas, en vez de dedicarlas a la mejora del sistema ruso de producción. Dichas cantidades no fueron invertidas, sino, en su mayor parte, consumidas.

5. La convertibilidad de los bienes de capital

Los bienes de capital son etapas intermedias en el camino hacia un cierto objetivo. Si durante el periodo de producción

varía el fin perseguido, tales productos intermedios posiblemente resulten inservibles para la consecución del nuevo fin. Algunos de esos factores de producción resultarán totalmente inutilizables y las inversiones efectuadas para su producción deberán conceptuarse como pura pérdida. Otros, en cambio, podrán emplearse en el nuevo proyecto previa la oportuna adaptación; los costes de tal acomodación podían haberse evitado si desde un principio se hubiera perseguido el actual objetivo. Una tercera partida de esos bienes de capital podrá emplearse en el nuevo proyecto; sin embargo, si cuando fueron producidos se hubiera sabido que iban a emplearse de modo distinto, en su lugar se habría podido fabricar otros bienes económicos igualmente idóneos para rendir el servicio ahora requerido. Por último, algunos de los bienes en cuestión podrán aprovecharse en el segundo proyecto tan perfectamente como en el primero.

No sería preciso aludir a estos hechos tan evidentes, si no fuera por la necesidad de refutar errores muy extendidos. No existe capital en forma abstracta o ideal independiente de los correspondientes y específicos bienes de capital en que aquél se materializa. Si de momento pasamos por alto (ya examinaremos después el asunto) la cuestión que la tenencia de numerario plantea en relación con la composición del capital, advertiremos que, invariablemente, el capital toma cuerpo en bienes de capital y que es afectado por cuanto acontece a estos bienes. El valor de un cierto capital depende del valor de los bienes de capital que lo integran. El equivalente monetario de determinado capital viene dado por la suma de los equivalentes monetarios de las diversas partes integrantes de ese conjunto al cual aludimos al hablar en abstracto de capital. No existe nada que pueda considerarse

capital «libre». El capital se presenta siempre bajo la forma de específicos bienes de capital. Dichos bienes de capital resultan perfectamente utilizables para determinados fines, menos aprovechables para otros cometidos, y totalmente inservibles en el caso de que se busquen terceros objetivos. Cada unidad de capital, consecuentemente, resulta, de uno u otro modo, capital fijo, es decir, capital destinado a un cierto proceso de producción. La distinción que efectúa el hombre de negocios entre capital fijo y capital circulante es simplemente de grado, no de esencia. Todo lo que se puede predicar del capital fijo puede igualmente decirse, si bien en grado menor, del capital circulante. Todos los bienes de capital tienen un carácter más o menos específico. Desde luego, es altamente improbable que muchos de ellos se hagan, por un cambio de necesidades o proyectos, radicalmente inútiles.

A medida que cada proceso de producción se va aproximando a su objetivo final, más estrechamente unidos y relacionados resultan los productos intermedios y la mercancía deseada. El lingote de hierro es de condición menos específica que los tubos de ese mismo metal, los cuales, a su vez, lo son menos que las piezas de maquinaria hechas con él. La variación de un proceso de producción se hace cada vez más difícil cuanto en mayor grado ha progresado y más cerca, consecuentemente, se halla de su terminación, que, en definitiva, es la producción de los bienes de consumo.

Al contemplar, desde su inicio, el proceso de acumulación de capital, fácilmente se comprende que no puede existir capital libre. El capital sólo existe materializado en bienes más o menos específicos. Al cambiar las necesidades o las ideas acerca de los métodos para remediar el malestar, varía el valor de los bienes de capital. Sólo se pueden producir nuevos

bienes de capital si se logra que el consumo sea inferior a la producción. Ese capital adicional, desde el momento mismo de su aparición, se halla materializado en concretos bienes de capital. Tales mercancías habían sido ya producidas antes de convertirse —por constituir excedente de producción sobre consumo— en bienes de capital. Más adelante examinaremos el papel que en estas cuestiones desempeña el dinero. De momento baste destacar que ni siquiera el capitalista con un capital exclusivamente integrado por dinero o títulos que le dan derecho a las correspondientes sumas dinerarias posee un capital libre. Sus riquezas se hallan materializadas en dinero, se ven afectadas por las variaciones del poder adquisitivo de la moneda y, además —en la medida en que estén representadas por títulos que dan derecho a específicas sumas dinerarias—, por la solvencia del deudor.

Conviene sustituir la equívoca distinción entre capital fijo y capital libre o circulante por el concepto de la convertibilidad de los bienes de capital. La convertibilidad de los bienes de capital consiste en la posibilidad de ser utilizados cuando varían las circunstancias de la producción. La convertibilidad puede ser mayor o menor. Nunca es perfecta, pues ningún bien goza de adaptabilidad a todo posible cambio. Hay factores absolutamente específicos que carecen por entero de convertibilidad. Comoquiera que la conversión de los bienes de capital del destino originariamente pensado a otro distinto se hace necesaria precisamente por la aparición de imprevistos cambios de circunstancias, no es posible hablar de convertibilidad, en términos generales, sin indicar las variaciones ocurridas o que se supone vayan a producirse. Un cambio de situación radical podría dar lugar a que bienes de capital anteriormente considerados fácilmente convertibles

resulten inconvertibles o convertibles sólo con grandes dificultades.

Es claro que, en la práctica, el problema de la convertibilidad tiene mayor importancia cuando se trata de bienes cuyo destino consiste en rendir servicios durante un cierto lapso temporal que en el caso de mercancías fungibles. La inutilizada capacidad de instalaciones, medios de transporte y aparatos proyectados en su día para un empleo más dilatado es de mayor gravedad que la desperdiciada al desechar materiales y tejidos pasados de moda o bienes perecederos. El problema de la convertibilidad afecta particularmente al capital y a los bienes de capital, ya que la moderna contabilidad pone las cosas en seguida de manifiesto. En realidad, es cuestión que también afecta a los bienes de consumo que el particular puede haber adquirido para su uso personal. Si varían las circunstancias que indujeron al interesado a adquirirlos, surge el problema de la convertibilidad con todas sus consecuencias.

Capitalistas y empresarios en su calidad de poseedores de capital nunca son enteramente libres. No pueden tomar ninguna decisión ni practicar actuación alguna como si fuera ésa la primera que va a obligarles. Están siempre de antemano comprometidos de una u otra manera. Sus riquezas nunca se hallan excluidas del proceso social de producción, sino que están invertidas en determinados cometidos. Si poseen numerario, habrán efectuado, según sea la disposición del mercado, una buena o mala «inversión»; pero siempre se tratará de una inversión. O bien han dejado pasar el momento oportuno para comprar los factores de producción que antes o después habrán de adquirir, o no ha llegado todavía la ocasión de adquirirlos. En el primer caso, al retener el

numerario, hicieron una mala operación: fallaron una oportunidad. En el segundo, por el contrario, procedieron acertadamente.

Capitalistas y empresarios, al comprar factores de producción específicos y determinados, los valoran exclusivamente en atención a la futura situación del mercado por ellos anticipada. Pagan precios de acuerdo con las futuras circunstancias, según ellos personalmente hoy las valoran. Los errores otrora cometidos en la producción de los bienes de capital actualmente disponibles no recaen sobre los posibles compradores; perjudican exclusivamente al vendedor. El empresario, al comprar bienes de capital destinados a futuras producciones, se desentiende del pasado. Su actividad empresarial no es afectada por pretéritas variaciones ocurridas en la valoración y los precios de los factores que él ahora adquiere. Sólo en este sentido puede decirse que el poseedor de metálico disfruta de riquezas líquidas y es, por tanto, libre.

6. La influencia del pasado sobre la acción

A medida que progresa la acumulación de bienes de capital, mayores proporciones adquiere el problema de la convertibilidad. Los primitivos métodos aplicados por labriegos y artesanos podían ser más fácilmente acomodados a nuevos objetivos que los seguidos por el moderno capitalismo. Y, sin embargo, es precisamente el capitalismo

moderno el que ha de abordar las más rápidas y radicales variaciones. En la actualidad, los progresos de los conocimientos técnicos y las mutaciones de la demanda de los consumidores que a diario se producen pronto hacen anticuados los planes de producción, suscitándose el problema de si se debe o no seguir adelante por la ruta iniciada.

Con frecuencia los hombres se entusiasman por las más revolucionarias innovaciones que provocan el arrumbamiento de posturas pasivas, indolentes y perezosas y el abandono de los criterios valorativos tradicionales por quienes hasta ayer fueron rutinarios esclavos, abriéndose inéditos caminos hacia nuevas metas. Los doctrinarios posiblemente querrán olvidar que todas nuestras actuaciones vienen condicionadas por disposiciones que en su día adoptaron nuestros antepasados; que nuestra civilización es fruto de una larga evolución y que no es posible su súbita transmutación. Por perentorio que sea el deseo de innovación, hay factores que domeñan ese espíritu revolucionario e impiden al hombre cualquier abandono precipitado de los cursos marcados por sus predecesores. Nuestras actuales riquezas son residuos de pasadas actividades y se hallan materializadas en específicos bienes de capital de limitada convertibilidad. La calidad y condición de los bienes de capital existentes induce a la gente a adoptar derroteros que no hubieran seguido si su elección no viniera condicionada por pretéritas actuaciones. Tanto los fines elegidos como los medios adoptados se hallan influidos por el pasado. Los bienes de capital nos imponen un cierto conservadurismo. Nos obligan a atemperar la actuación a las circunstancias generadas por nuestras pasadas acciones o bien

por el pensar, optar y actuar de generaciones anteriores.

Podemos representamos cómo habríamos organizado todos los procesos de producción y consecuentemente fabricado todos los bienes de producción necesarios si hubiéramos contado en su día con nuestros actuales conocimientos geográficos, tecnológicos e higiénicos y nuestra moderna información acerca de la ubicación de los recursos naturales. Habríamos situado en distintos lugares los centros de producción. La población mundial se distribuiría de modo diferente; zonas hoy densamente pobladas, repletas de industrias y de explotaciones agrícolas, no estarían tan saturadas. Otros lugares contarían, en cambio, con más talleres y campos cultivados, así como con mayor número de habitantes. Las empresas de todo género utilizarían las más modernas máquinas y herramientas. Cada una tendría el tamaño apropiado para poder aprovechar del modo más económico posible su capacidad de producción. En ese mundo perfectamente planeado habría desaparecido el atraso técnico y no existiría ni capacidad productiva inutilizada ni trasiego innecesario de personas y mercancías. La productividad del esfuerzo humano sería muy superior a la de nuestra actual e imperfecta sociedad.

Las publicaciones socialistas están cuajadas de este tipo de utópicas fantasías. Llámense marxistas o socialistas no-marxistas, tecnócratas o simplemente planificadores, pretenden demostrar lo torpemente que están hoy las cosas y cuán felices podrían ser los hombres si a ellos se les invistiera de poderes dictatoriales. A causa de las deficiencias del sistema capitalista de producción, dicen, la humanidad se ve hoy privada de innumerables bienes que nuestros actuales conocimientos técnicos permitirían producir.

El error fundamental de este romanticismo racionalista es el desconocimiento del carácter de los bienes de capital disponibles y de su escasez. Los productos intermedios de que actualmente disponemos fueron fabricados en el pasado por nuestros antepasados y por nosotros mismos, de acuerdo con los fines a la sazón perseguidos y con arreglo a conocimientos técnicos distintos de los actuales. Cuando ahora pretendemos variar los fines y los métodos de producción tropezamos con el siguiente dilema: o bien dejamos inaprovechada una gran parte de los factores de capital disponibles y partimos de cero para producir el moderno utillaje, o bien adaptamos, en la medida de lo posible, nuestros procesos de producción al carácter específico de los bienes de capital disponibles. La elección, como sucede siempre en la economía de mercado, corresponde a los consumidores. La conducta de éstos, al comprar o dejar de comprar, zanja la cuestión. Los consumidores, al optar entre viviendas anticuadas y viviendas modernas dotadas del máximo confort, entre el ferrocarril y el automóvil, entre la luz de gas y la iluminación eléctrica, entre los tejidos de algodón y los de rayón, entre artículos de seda o nilón, deciden si se debe seguir utilizando los bienes de capital anteriormente acumulados o si, por el contrario, procede desecharlos definitivamente. Cuando un viejo edificio, que, sin embargo, todavía puede durar años, no es derribado y reemplazado por otro nuevo, en atención a que sus ocupantes no quieren pagar rentas superiores, prefiriendo atender otras necesidades en vez de disfrutar de vivienda más confortable, resulta obvio el influjo que sobre el presente consumo ejerce el pasado.

El que no se aplique instantáneamente todo adelanto técnico no debe sorprendernos en mayor grado que el que

nadie deseche su automóvil o sus trajes en cuanto aparece un tejido o un modelo nuevos. La gente actúa en todos estos asuntos condicionada por la escasez de los bienes disponibles.

Supongamos que se inventa una máquina de mayor productividad que las hasta entonces empleadas. El que las industrias existentes, equipadas con maquinaria vieja, la desechen o no, depende del grado de superioridad de aquella herramienta moderna sobre el utillaje antiguo. Sólo si dicha superioridad es lo suficientemente grande como para compensar el gasto exigido por la sustitución, será desechado el equipo anterior todavía utilizable. Representemos por p el precio de la nueva maquinaria y por q la suma que vendiendo la antigua como chatarra cabe obtener; a será el primitivo coste unitario de producción y b el resultante después de sustituir un utillaje por otro, independientemente del precio de adquisición de los nuevos instrumentos. Supongamos que la ventaja de éstos consiste en que aprovechan mejor la materia prima y el trabajo empleado, sin incrementar la cantidad total producida, z, que queda invariada. La sustitución contemplada es ventajosa si la producción $z (a-b)$ es tal que compensa el gasto $p-q$. En este ejemplo suponemos que la depreciación anual de la nueva máquina es igual que la de la antigua, evitándonos así entrar en el problema de las amortizaciones. Idéntico planteamiento presenta el problema referente al traslado de una industria ya existente de una ubicación menos favorable a otra mejor.

Retraso técnico e insuficiencia económica son cosas distintas que conviene no confundir. Es posible que determinado centro productor que, desde el punto de vista puramente técnico, resulta ampliamente superado pueda no obstante competir con otras plantas mejor equipadas o de

ubicación más favorable. En todos estos asuntos el problema decisivo estriba en comparar las ventajas derivadas del utillaje técnicamente más perfecto o de la mejor situación con el adicional gasto exigido por la transformación contemplada. El resultado de esa comparación depende de la convertibilidad de los bienes de capital en cuestión.

Esa diferenciación entre perfección técnica y conveniencia económica, lejos de lo que ingenieros soñadores pudieran suponer, no es un problema que sólo surgiría en una organización capitalista. Es cierto que únicamente con el cálculo económico —practicado en la forma que sólo una economía de mercado permite— se pueden efectuar los cómputos precisos para valorar los datos que interesan. Una administración socialista no podría mediante fórmulas aritméticas dilucidar el problema. Ignoraría por completo si los proyectos ejecutados son o no el modo más apropiado de emplear los medios disponibles para satisfacer los objetivos que el propio mando económico considera más urgentes de las aún insatisfechas necesidades de la gente. Ahora bien, si el jerarca socialista pudiera llegar a calcular, procedería en un todo igual que el empresario que efectivamente computa. No malgastaría los factores de producción, siempre escasos, en la satisfacción de necesidades consideradas menos importantes, si tal satisfacción obliga a desatender otras estimadas más urgentes. No desecharía dispositivos de producción todavía aprovechables si con ello hace imposible incrementar la fabricación de bienes más urgentemente precisados.

Una exacta comprensión del problema de la convertibilidad nos permite advertir los errores de muchas falacias económicas. Tomemos, por ejemplo, el argumento de las industrias nacientes (*infant industries*), frecuentemente

esgrimido en favor del proteccionismo. Sus defensores afirman que se precisa una protección transitoria para poder instalar industrias en lugares más favorables o, al menos, no peores que aquellas zonas donde están situadas las antiguas plantas competidoras. Esas viejas industrias han tomado la delantera gracias a su temprano establecimiento. Ahora se ven amparadas por factores meramente históricos, accidentales y a todas luces «injustificados». Tales ventajas imposibilitan el establecimiento de centros competidores en lugares donde el día de mañana se podrá producir más barato o, al menos, tan barato como en las antiguas ubicaciones. Al principio es ciertamente oneroso otorgar protección a una industria naciente; pero ese sacrificio será más que compensado por posteriores ganancias.

Sin embargo, la implantación de una industria naciente sólo tiene interés económico si la superioridad del nuevo emplazamiento es tal que compensa los inconvenientes que implica el abandonar los inconvertibles e intransportables bienes de capital afectos a las antiguas plantas. Si tal compensación no se da, la protección a las instalaciones de referencia es una pura pérdida aun en el supuesto de que sólo sea temporal y la nueva empresa pueda más tarde competir por sus propios medios. La tarifa viene a ser un subsidio que los consumidores soportan financiando la inversión de factores de producción siempre escasos en sustitución de unos bienes de capital todavía aprovechables que habrán de ser desechados. Además, esos factores escasos se detraen de otros empleos en que podían haberse producido bienes mayormente estimados por los consumidores. Se priva a estos últimos de la oportunidad de satisfacer ciertas necesidades debido a que los bienes de capital requeridos se destinaron a

producir bienes de los que ya podían disponer sin tarifa alguna.

Existe una tendencia universal que induce a la industria a ubicarse en aquellos lugares donde las condiciones son más favorables. Bajo la economía de mercado, esa tendencia se ve limitada en la medida que impone la inconvertibilidad de los factores de producción ya producidos y siempre escasos. Naturalmente, este elemento histórico no otorga ninguna ventaja permanente a las viejas industrias; impide simplemente la dilapidación de riqueza que supondría el efectuar inversiones que, por un lado, dejan desaprovechada la capacidad productora existente y, por otro, reducen la cantidad de bienes de capital disponibles para atender necesidades de la gente todavía insatisfechas. Sin tarifas proteccionistas, la traslación de industrias tiene lugar sólo cuando los bienes de capital invertidos en las antiguas plantas se han desgastado o quedado anticuados a causa de progresos técnicos tan estupendos que obligan a reemplazar el primitivo utillaje por otro nuevo. La historia industrial de los Estados Unidos ofrece numerosos ejemplos de trasplante de industrias, dentro de las fronteras nacionales, sin necesidad de medidas oficiales proteccionistas de ningún género. El argumento de la industria naciente es tan especioso como cualquiera de los esgrimidos en favor del proteccionismo.

Otra falacia muy común se refiere a una supuesta eliminación de patentes útiles. Una patente es un monopolio legal otorgado, durante un determinado número de años, al autor de un nuevo invento. No interesa entrar ahora en la cuestión de si es o no una política acertada conceder tales privilegios a los inventores[14]. De momento debemos limitar nuestro análisis a la afirmación según la cual la «gran

empresa» abusa de la legislación sobre patentes y escamotea al público ventajas que podrían derivarse del progreso técnico.

Cuando la administración otorga una patente a un inventor, no intenta averiguar su importancia económica. Los funcionarios se interesan sólo por la prioridad de la idea, ciñéndose en su examen a aspectos puramente técnicos. Con la misma imparcial escrupulosidad analizan un invento que revolucionará toda una industria que cualquier ridículo resorte de manifiesta inutilidad. De ahí que se conceda la protección legal de una patente a innumerables inventos carentes de todo valor. Los propietarios de dichas patentes tienden a atribuir a las mismas una importancia decisiva para el adelanto tecnológico y se hacen exageradas ilusiones acerca de los ingresos que el invento habría de proporcionarles. Desengañados, se dedican a criticar un sistema económico que según ellos roba a las masas los beneficios que el progreso científico pondría a su disposición.

Ya anteriormente examinamos las circunstancias que justifican reemplazar utillajes todavía aprovechables por equipo más moderno. Si no concurren tales circunstancias, dicha sustitución resulta antieconómica, tanto para la empresa privada en la economía de mercado como para el administrador socialista dentro del sistema totalitario. La maquinaria que se construya en adelante, lo mismo para nuevas instalaciones que para ampliar las existentes o reemplazar los equipos desgastados, se producirá con arreglo a las nuevas ideas. Pero los útiles disponibles y todavía aprovechables no pueden ser, sin más, desechados. Los nuevos métodos se van aplicando poco a poco. Las fábricas que siguen los antiguos sistemas, durante un cierto lapso de tiempo, todavía pueden soportar la competencia de las mejor

equipadas. A quienes ponen en duda este hecho les convendría preguntarse si se desprenden ellos de sus aparatos de radio o sus aspiradoras tan pronto como sale a la venta un modelo más perfecto.

A este respecto es indiferente que el nuevo descubrimiento se halle o no amparado por una patente. La empresa que adquiere una patente, por ese solo hecho ya ha invertido dinero en el invento en cuestión. Si, pese a ello, la compañía no aplica ese método, es simplemente porque no interesa. De nada sirve que el monopolio oficialmente creado mediante la patente impida a los competidores aplicar el invento. Porque lo único que de verdad interesa es su superioridad sobre los antiguos procedimientos. Al hablar de superioridad, queremos significar una señalada reducción del coste unitario o una mejora en la calidad del producto que induzca a los compradores a pagar mayores precios. La ausencia de esa superioridad que haga provechosa la inversión es prueba evidente de que los consumidores prefieren adquirir otros bienes antes que disfrutar los beneficios derivados del nuevo invento. Y es a los consumidores a quienes corresponde decir la última palabra.

Al observador superficial frecuentemente le pasan inadvertidos estos hechos, pues le confunde la práctica de muchas grandes empresas de adquirir los derechos de toda patente relacionada con su rama industrial, independientemente de que tenga o no auténtica utilidad. Tal conducta viene dictada por diversas consideraciones:

1. A veces no es posible de momento dilucidar si el invento tiene o no interés económico.

2. La innovación carece de valor. La empresa, sin embargo, cree que podrá modificarla convenientemente haciéndola

rentable.

3. Resulta antieconómico todavía aplicar la patente. No obstante, la compañía piensa servirse de ella más tarde al renovar su desgastado utillaje.

4. La entidad desea animar al inventor para que prosiga sus investigaciones, pese a que hasta el momento no hayan dado resultados prácticos.

5. La sociedad quiere enervar posibles reclamaciones de inventores quisquillosos y evitar los gastos, pérdida de tiempo y desgaste nervioso que los litigios siempre implican.

6. Se pretende, de un modo no muy disimulado en verdad, pagar favores o eludir represalias comprando patentes carentes de todo valor a funcionarios, ingenieros y personas con influencias en otras empresas u organismos a los que se quiere conquistar o conservar como clientes.

Si un invento es tan notablemente superior a los sistemas hasta entonces seguidos que deja anticuado el utillaje existente e impone la sustitución de la antigua maquinaria por otra nueva, la transformación se practicará independientemente de que el privilegio de la patente lo disfruten los poseedores de ese utillaje anticuado o una empresa independiente. Lo contrario implica suponer que no sólo el inventor y sus abogados, sino también todas las personas dedicadas a la industria en cuestión, así como las demás gentes deseosas de acceder a la misma en cuanto se les ofrezca una ocasión, son tan torpes que no se percatan de la enorme trascendencia de la innovación. El inventor vende por cuatro cuartos a la antigua y consolidada firma la patente precisamente porque nadie se interesa por su obra. Y resulta que hasta esa sociedad adquirente es demasiado obtusa para darse cuenta de los enormes beneficios que podría derivar de

la aplicación del invento.

Es cierto que ningún adelanto técnico puede aplicarse si la gente no se percatan de su utilidad. Bajo un régimen socialista, la ignorancia, la tozudez de los funcionarios encargados del departamento competente bastaría para impedir la aplicación de sistemas de producción más económicos. Lo mismo sucede con los inventos aparecidos en sectores muy dependientes del poder público. Los ejemplos más destacados, en este sentido, nos los brinda la historia al testimoniar la incapacidad de eminentes estrategas para comprender la importancia bélica de muchos descubrimientos científicos. El gran Napoleón no se dio cuenta del auxilio que a su plan de invasión de Gran Bretaña podría haberle proporcionado la navegación a vapor; ni Foch ni el estado mayor alemán advirtieron, en los años que precedieron a la Primera Guerra Mundial, el gran papel reservado a la aviación militar, y son notorios los sinsabores que sufrió el general Billy Mitchell, el gran precursor de la fuerza aérea. Las cosas presentan un cariz totalmente contrario dentro de la órbita de la economía de mercado, en aquella medida en que la misma no se ve perturbada por la típica estrechez de miras burocrática. El mercado propende más a exagerar que a minimizar la virtualidad de las innovaciones. La historia del capitalismo moderno está cuajada de fallidos intentos de implantar inventos que luego se comprobó carecían de base. Caro han pagado muchos promotores su alegre optimismo. Más fundamento tendría el echar en cara al capitalismo su tendencia a sobrevalorar inventos vanos que el acusarle de nulificar útiles innovaciones, lo cual resulta totalmente inexacto. Es un hecho indubitable que se han perdido grandes sumas en la

adquisición de patentes sin utilidad y en malogradas tentativas por aplicarlas.

Carece de sentido hablar de una supuesta prevención de la gran empresa moderna contra los adelantos técnicos. Son notorias las enormes sumas que las compañías importantes gastan en la investigación de procedimientos y mecanismos nuevos.

Quienes afirman que la empresa libre propende a anular los adelantos técnicos no deben suponer que han probado su afirmación simplemente destacando el gran número de patentes nunca aplicadas, o, en todo caso, utilizadas sólo después de mucho tiempo. Es indudable que numerosas patentes, tal vez la mayoría, carecen de todo interés práctico. Quienes pregonan esa supuesta supresión de útiles inventos no citan ni un solo caso de innovación que, desaprovechada en los países en que goza de patente, haya sido, en cambio, explotada por los soviets, que no respetan patente alguna.

La limitada convertibilidad de los bienes de capital desempeña un papel importante en la geografía humana. La actual distribución de centros industriales y residenciales sobre la superficie de la tierra viene determinada hasta cierto punto por factores históricos. El hecho de que se eligiera una determinada localización en un lejano pasado sigue teniendo actualidad. Es cierto que prevalece una tendencia universal a trasladarse hacia aquellas zonas que ofrecen las condiciones productivas más favorables. Pero esa tendencia queda coartada no sólo por factores institucionales, como las barreras migratorias. El elemento histórico desempeña también un papel importante. Existen bienes de capital de limitada convertibilidad invertidos en zonas cuya situación, desde el punto de vista de nuestros actuales conocimientos,

ofrece oportunidades menos favorables. Su propia inmovilidad refrena la tendencia a situar las industrias, las explotaciones agrícolas y las viviendas humanas allí donde aconsejan los últimos descubrimientos de la geografía, la geología, la biología de plantas y animales, la climatología y otras ramas más de la ciencia. Frente a las ventajas del traslado a lugares de condiciones más propicias es preciso ponderar el inconveniente de desaprovechar bienes de capital todavía utilizables, pero de limitada convertibilidad y transportabilidad.

Vemos, pues, cómo influye en todas nuestras decisiones referentes a la producción y al consumo el grado de convertibilidad de los bienes de capital disponibles. Cuanto menor es la convertibilidad, tanto más hay que retrasar la aplicación de los adelantos técnicos. Pero sería absurdo calificar de ilógica o retrógrada esa dilación. Contrastar las ventajas y los inconvenientes previsibles al planear la acción es precisamente prueba de racionalidad. No es el hombre de negocios que sobriamente calcula sino el tecnócrata soñador quien debe ser acusado de no querer ver la realidad. Lo que en verdad retrasa el progreso técnico no es la imperfecta convertibilidad de los bienes de capital, sino su escasez. No somos suficientemente ricos para permitirnos el lujo de renunciar a los servicios que bienes de capital todavía aprovechables pueden proporcionarnos. La disponibilidad de una cierta cantidad de bienes de capital no coarta el progreso; al contrario, tales existencias son un presupuesto insoslayable de todo adelanto y mejora. La herencia que el pasado nos dejó, materializada en los bienes de capital hoy disponibles, constituye nuestra fortuna y el medio más eficaz de que disponemos para incrementar nuestro bienestar. Es cierto que

estaríamos mejor si nuestros antepasados y también nosotros mismos hubiéramos previsto más acertadamente las condiciones bajo las cuales hoy tenemos que actuar. Reconocer este hecho explica muchos fenómenos de nuestro tiempo. Pero ello no nos autoriza a despreciar el pasado ni manifiesta ninguna imperfección inherente a la economía de mercado.

7. Acumulación, conservación y consumo de capital

Los bienes de capital son productos intermedios que, a lo largo de los correspondientes procesos productivos, se transforman en bienes de consumo. Todo bien de capital, incluso aquéllos que no suelen calificarse de perecederos, se consume, bien sea por desgastarse en el curso del proceso productivo, bien sea porque, aun antes de llegar tal momento, una variación de las circunstancias del mercado lo priva de interés económico. No cabe pensar en mantener invariable un fondo de bienes de capital. Son éstos transitorios.

La idea de una perdurabilidad de la riqueza es fruto de la planificación y la acción conscientes. Pero esa permanencia sólo puede predicarse del capital si utilizamos el concepto como lo hace la contabilidad; los bienes de capital jamás son perpetuos. La idea que el vocablo designa no tiene representación alguna en el universo físico de las cosas tangibles. Existe sólo en la mente de quienes planean; es un elemento del cálculo económico. La contabilidad de capitales

tiene un solo objetivo; sirve para ilustrarnos acerca de cómo la producción y el consumo afectan a nuestra capacidad para atender futuras necesidades. Resuelve la incógnita referente a si la conducta adoptada incrementa o restringe la futura productividad de nuestra actividad.

Aun quienes no se hallan en situación de recurrir al cálculo económico advierten la utilidad de conservar los bienes de capital de que disponen y de mejorarlos, lo cual les induce a proceder en consecuencia. Los primitivos cazadores y pescadores veían claramente la diferencia entre mantener en buen uso sus instrumentos y aparejos y consumirlos y desgastarlos sin reponerlos convenientemente. El anticuado labriego que rutinariamente se limita a seguir las normas tradicionales e ignora hasta la existencia de la contabilidad sabe bien la importancia que para él tiene mantener intangible el capital constituido por sus aperos y ganados. La sencillez de una economía estacionaria o escasamente progresiva permite actuar acertadamente aun prescindiendo de la contabilidad de capitales. Mantener unas existencias de bienes de capital sustancialmente invariadas puede lograrse bien sea produciendo nuevas piezas, a medida que las antiguas se desgastan, o bien acumulando provisión de bienes de consumo, para en su día dedicarse con exclusividad a esa reposición, sin tener que reducir por ello el consumo. Pero la cambiante economía industrial no puede prescindir del cálculo económico y de sus conceptos básicos: capital e interés.

El realismo conceptual ha enredado la comprensión del concepto de capital. Ha creado una verdadera mitología del capital[15]. Se ha atribuido al «capital» existencia propia e independiente de los bienes de capital en que se materializa.

El capital, se dice, se autorreproduce y, por lo tanto, garantiza su conservación. El capital, proclama el marxismo, genera beneficio. Todo ello es pura majadería.

El capital es un concepto praxeológico. Es un producto de la razón, y su lugar está en la mente humana. Es un modo de contemplar el problema de la acción, un método para valorarla desde el punto de vista de un determinado plan. Determina el curso de la acción humana y, sólo en este sentido, es un factor real. Está ineludiblemente ligado al capitalismo, a la economía de mercado.

El concepto de capital tiene virtualidad siempre y cuando la gente, al actuar, se guíe por la contabilidad de capitales. Cuando el empresario ha invertido factores de producción, de tal modo que el importe monetario de las mercancías obtenidas es al menos igual al de los factores consumidos, puede reemplazar los bienes de capital gastados por otros nuevos cuyo valor dinerario sea igual al de los primitivos. Ahora bien, el empleo que se dé a los ingresos brutos, ya se destinen a la reposición de capital, a la ampliación del existente o a su consumo, depende siempre de una decisión consciente por parte de empresarios y capitalistas. No es «automático»; es necesariamente fruto de una acción deliberada. Y puede frustrarse si el cálculo en que se basa está viciado por la negligencia, el error o la valoración equivocada de las condiciones futuras.

Sólo mediante el ahorro, es decir, creando un excedente entre la producción y el consumo, pueden acumularse nuevos capitales. El ahorro puede consistir es una restricción del consumo. Pero también puede producirse, sin una ulterior reducción del consumo y sin variar el empleo de bienes de capital, mediante un aumento de la producción neta. Este

incremento pude realizarse de diversas maneras:

1. Por haber mejorado las condiciones naturales. Las cosechas son más abundantes; se explotan tierras de mayor fertilidad; se han descubierto minas de superior rentabilidad; ha disminuido la frecuencia de las catástrofes y cataclismos naturales que tantas veces desbaratan la acción del hombre; se han reducido las epidemias y las plagas del ganado, etc.

2. Por haberse incrementado la productividad de los sistemas ya anteriormente empleados sin aumentar la inversión de bienes de capital ni dilatar el periodo de producción.

3. Por haberse logrado reducir los desórdenes institucionales perturbadores de la producción. Son menores las pérdidas ocasionadas por guerras, revoluciones, huelgas, sabotajes y conflictos semejantes.

Si los excedentes así producidos se destinan a nuevas inversiones, los mismos incrementarán la producción neta. Resultará entonces posible ampliar el consumo sin reducir la cantidad de bienes de capital disponibles ni restringir la productividad del trabajo.

El capital lo acumulan siempre personas aisladas o individuos actuando de consuno, pero nunca la economía nacional o la sociedad[16]. Puede suceder que, mientras algunos actores se dedican a acumular capital, otros estén consumiendo el previamente acumulado. Si ambos procesos son de idéntica cuantía, queda invariada la cifra de bienes de capital disponible. El efecto final es como si no se hubiera modificado la cantidad total disponible de bienes de capital. Esa acumulación de capital evita el tener que reducir el periodo de producción de ciertos procesos. Sin embargo, no se puede recurrir a métodos cuyo periodo de producción sea

más dilatado. Desde este punto de vista, podemos decir que ha habido una transferencia de capital. Pero conviene no confundir esa transferencia de capital con la transmisión de propiedad efectuada por una persona o grupo a favor de otras personas o grupos.

La compra y venta de bienes de capital, así como la concesión de créditos comerciales, son actos que por sí mismos no implican transferencia de capital. Se trata de transacciones mediante las cuales unos determinados bienes de capital pasan a manos de aquellos empresarios que pretenden invertirlos en específicos proyectos. No son más que detalles particulares dentro de una dilatada secuencia de actos. El efecto conjunto de todas esas actuaciones determina el éxito o el fracaso del proyecto. Pero ni los beneficios ni las pérdidas provocan por sí acumulación ni consumo de capital. Lo que hace variar la cantidad de capital disponible es el modo en que ordenan su consumo aquellas personas cuyos patrimonios registran las pérdidas o las ganancias.

El capital puede transferirse sin o con la transmisión de la propiedad de los bienes de capital. El primer supuesto se da cuando una persona consume capital, mientras otra, por el mismo importe, independientemente, lo acumula. El caso contrario, en cambio, se produce cuando el vendedor de los bienes de capital consume la suma recibida mientras el comprador le paga con cargo a un excedente no consumido, es decir, ahorrando parte de sus ingresos netos.

Son cosas distintas el consumo de capital y la extinción física de los bienes de capital. Todos los bienes de capital, como decíamos, más pronto o más tarde se transmutan en productos finales, desapareciendo por el uso, el consumo o el desgaste. Lo único que puede mantenerse, ordenando

convenientemente el consumo, es el valor del fondo de capital, nunca los concretos bienes de capital que lo integran. Puede acontecer que, en virtud de cataclismos naturales o de la acción demoledora del hombre, se destruya tal cantidad de bienes de capital que no sea posible reponer en corto espacio de tiempo la primitiva cuantía del fondo de capital por más que se restrinja el consumo. Ahora bien, en todo caso, lo que provoca tal escasez es exclusivamente la insuficiencia de la cuota de ingresos dedicada a tal fin.

8. La movilidad del inversor

La limitada convertibilidad de los bienes de capital no liga para siempre al propietario de los mismos. El inversor puede libremente variar la inversión en que sus riquezas están materializadas. Si es capaz de prever el futuro estado del mercado con mayor precisión que los demás, podrá concentrarse en aquellas inversiones cuyo precio vaya a subir, evitando aquellas otras cuyo valor haya de descender.

Beneficios y pérdidas empresariales provienen de la inversión de factores de producción en específicos proyectos. Las especulaciones bursátiles y similares operaciones no mobiliarias determinan a quiénes afectan efectivamente esas pérdidas y ganancias. Se pretende trazar una separación tajante entre las actuaciones puramente especulativas y las verdaderas inversiones productivas. Pero la diferencia entre unas y otras es meramente de grado. No hay inversión alguna

que no sea especulativa. La acción, en una economía cambiante, supone siempre especular. Las inversiones pueden resultar buenas o malas, pero siempre son especulativas. Una variación radical de las circunstancias puede, por ejemplo, transformar en funesta hasta la inversión normalmente más segura.

La especulación bursátil ni desvirtúa pasadas actuaciones ni modifica la limitada convertibilidad de los bienes de capital existentes. Pero sirve para impedir adicionales inversiones en industrias y empresas en que, según opinan los especuladores, sería una mala operación. Señala cómo se puede proseguir y respetar esa tendencia que prevalece en toda economía de mercado y que aspira, precisamente, a ampliar los negocios buenos y a restringir los malos. La bolsa, en tal sentido, se nos presenta como «el mercado», el centro focal de la economía, el mecanismo por excelencia que hace prevalecer en la conducta de los negocios los previstos deseos de los consumidores.

La movilidad del inversor se manifiesta en la erróneamente denominada huida del capital. El inversor puede apartarse de aquellas inversiones que considera inseguras, siempre y cuando esté dispuesto a soportar la correspondiente pérdida ya descontada por el mercado. Logra evitar las ulteriores pérdidas previstas, transfiriéndolas a gente menos perspicaz en la apreciación del futuro precio de las mercancías en cuestión. La huida de capital no detrae el mismo de los cometidos en que ya estaba invertido. Implica simplemente un cambio de propietario.

A este respecto, es indiferente que el capitalista «se evada» hacia otras inversiones nacionales o, por el contrario, busque colocación en el extranjero. Uno de los principales objetivos

de la intervención de divisas es impedir esa huida al extranjero del capital. Pero con esa intervención sólo se consigue impedir que los propietarios de inversiones nacionales reduzcan sus pérdidas intercambiando a tiempo una inversión interior que consideran insegura por otra extranjera que les merece más confianza.

Cuando ciertas o todas las inversiones nacionales se ven amenazadas por confiscación parcial o total, el mercado descuenta esa desfavorable situación modificando convenientemente los precios de los bienes afectados. Ya es tarde entonces para recurrir a la huida y así evitar el daño. Sólo los inversores suficientemente perspicaces para adivinar el desastre que se avecina, mientras la mayor parte de la gente no se percata de su inminencia y gravedad, pueden salvarse con escasas pérdidas. Hagan lo que hagan capitalistas y empresarios, jamás lograrán transformar en móviles y transportables los bienes inconvertibles. Esta tesis suele admitirse generalmente en lo referente al capital fijo, pero se rechaza cuando se trata de capital circulante. Se afirma que el exportador puede vender mercancías en el extranjero y abstenerse de reimportar las divisas percibidas. Ahora bien, una empresa precisa perentoriamente de su capital circulante para funcionar. El hombre de negocios que exporta los fondos propios utilizados para la adquisición de materias primas, trabajo y demás elementos necesarios se verá obligado a reemplazar dichas sumas tomándolas prestadas. El grano de verdad de ese mito que proclama la movilidad del capital circulante estriba en que el inversor puede evitar pérdidas que amenacen a su capital circulante independientemente de que logre o no rehuir las de su capital fijo. Pero el proceso de huida de capitales es el mismo en ambos supuestos. Las

inversiones en sí no varían; el capital invertido nunca emigra.

La huida de capital allende las fronteras presupone la buena disposición de los extranjeros a intercambiar sus inversiones por otras en el país de donde el capital huye. El inversor británico no puede abandonar sus inversiones en Gran Bretaña si no hay ningún extranjero dispuesto a comprárselas. De ahí resulta que la huida de capitales nunca puede provocar ese tan comentado saldo desfavorable de la balanza de pagos. Tampoco puede encarecer la cotización de las divisas extranjeras. Si muchos capitalistas —sean ingleses o extranjeros— desean desprenderse de sus valores mobiliarios británicos, la cotización de los mismos descenderá. Pero ello no puede influir en la relación de intercambio entre la libra esterlina y las demás divisas.

Lo mismo sucede con el capital invertido en dinero metálico. El poseedor de francos franceses que prevé las consecuencias que ha de provocar la política inflacionaria del gobierno galo puede, o bien «huir hacia valores reales», comprando mercancías, o bien proceder a la adquisición de divisas extranjeras. Pero en cualquier caso deberá encontrar alguien dispuesto a aceptar sus francos. Sólo podrá «huir» si hay gente con una idea más optimista que la suya acerca del futuro del signo monetario francés. Lo que eleva el precio de las mercancías y de las divisas extranjeras no es la conducta de quienes desean desprenderse de francos, sino la de aquellas personas que no están dispuestas a tomarlos si no es a un cambio bajo.

Los gobernantes dicen que cuando intervienen el comercio de divisas para evitar la evasión de capitales actúan en defensa de los supremos intereses nacionales. Pero el efecto que en realidad provocan con tales medidas es perjudicar a muchos

sin beneficiar a nadie, y menos aún a ese fantasma que es la economía nacional. Si hay inflación en Francia, desde luego no beneficia a la república ni a ninguno de sus súbditos el que todas las consecuencias negativas de semejante política recaigan íntegramente sobre ciudadanos franceses. Algunos de éstos, vendiendo a extranjeros billetes o valores pagaderos en francos, indudablemente habrían logrado transferir a extraños parte de dichas pérdidas. El resultado provocado al impedir tales transacciones es el de empobrecer a algunos franceses sin enriquecer a ninguno. Es realmente difícil justificar, desde un punto de vista nacionalista, tal planteamiento.

La gente ve siempre algo deshonesto en la contratación bursátil. Si las cotizaciones suben, se acusa a los especuladores de timadores que se apropian de lo que en buena ley corresponde a otros. En cambio, cuando las cotizaciones bajan, se les acusa de derrochar la riqueza nacional. Las ganancias especulativas se consideran producto del robo o del hurto practicado a costa del resto de la nación. Y hasta se insinúa que son la causa de la pobreza de las masas. Se suele distinguir entre las turbias ganancias del intermediario y el beneficio del industrial, que no se limita a especular, sino que proporciona útiles mercancías a los consumidores. Hasta quienes escriben en periódicos financieros ignoran que las transacciones bursátiles no producen ni beneficio ni pérdida, sino que simplemente reflejan beneficios o quebrantos registrados por el comercio o la industria. Tales ganancias y pérdidas, originadas por el público al aprobar o recusar las inversiones efectuadas en el pasado, se hacen visibles en el mercado bursátil. El volumen dinerario de tales operaciones mobiliarias no afecta al público. Por el contrario, es la

reacción de la gente ante el modo en que los inversores ordenaron la producción lo que determina los precios que el mercado de valores registra. En definitiva, es la actitud de los consumidores lo que hace que determinados valores suban, mientras otros bajan. Quienes ni ahorran ni invierten, tampoco ganan ni pierden por las fluctuaciones de la Bolsa. Este comercio sirve simplemente para indicar qué inversiones cosecharán beneficios y cuáles sufrirán pérdidas[17].

9. Dinero y capital; ahorro e inversión

El capital se cifra en términos monetarios y está representado, en los estados contables, por una cierta suma dineraria. Pero el capital también puede consistir precisamente en dinero metálico. Comoquiera que los bienes de capital son objeto de intercambio y que tales cambios se efectúan siguiendo los mismos principios que regulan el de los demás bienes, se recurre también en esta materia al cambio indirecto y al uso del dinero. Nadie que en la economía de mercado actúe puede renunciar a las ventajas que supone la tenencia de numerario. No sólo como consumidores, sino también como capitalistas y empresarios, la gente necesita disponer de dinero metálico.

Quienes ven en este hecho algo sorprendente o contradictorio desconocen la verdadera naturaleza del cálculo económico y de la contabilidad de capital. Atribuyen a esta última cometidos que en ningún caso pueden corresponderle.

La contabilidad de capital es un instrumento mental que sirve para calcular y constatar fenómenos; es una herramienta intelectual de la que únicamente pueden servirse quienes actúan dentro de una economía de mercado. Sólo donde existe el cálculo económico puede cifrarse el capital cifrable. El único servicio que la contabilidad de capital rinde a quienes actúan en el marco de una economía de mercado es el de informarles acerca de si el equivalente monetario de las riquezas que tienen destinadas a actividades productivas ha variado y en qué proporción ha cambiado. Para nada más sirve la contabilidad de capital.

En cuanto pretendamos calcular la magnitud del denominado capital *volkswirtschaftliche* o capital social como distinto del capital propio adquirido por los individuos y del absurdo concepto de capital consistente en la suma de las diversas fortunas de los particulares, tropezamos con un problema falso. Porque ¿qué papel puede desempeñar el dinero bajo tales conceptos de capital social? Existe una radical diferencia entre contemplar el capital desde el punto de vista del individuo y contemplarlo desde el punto de vista de la sociedad. Hemos planteado mal las cosas. En efecto, resulta manifiestamente contradictorio eliminar toda referencia al dinero cuando pretendemos medir una magnitud que sólo en términos monetarios puede ser computada. Carece de sentido pretender recurrir al cálculo económico cuando se trata de sistemas económicos en que no puede haber ni dinero ni precios monetarios para los factores de producción. En cuanto nuestro razonamiento transpone las fronteras de la sociedad de mercado, es preciso renunciar a toda referencia al dinero y a los precios monetarios. La representación mental del capital social sólo es posible como

un conjunto de bienes diversos. Sólo es posible comparar dos agrupaciones de este tipo declarando que una de ellas elimina el malestar de la sociedad mejor que la otra. (Problema aparte es el de si la mente humana puede llegar a formular semejante juicio). A estos conjuntos no se les puede aplicar ninguna expresión dineraria. Los términos monetarios quedan huérfanos de sentido; no es posible, en ausencia de un mercado de los factores de producción, abordar y ni siquiera plantear los problemas relativos al capital.

Durante los últimos años los economistas se han ocupado particularmente del papel que la tenencia de numerario desempeña en relación con el ahorro y la acumulación de capital. Son muchas las conclusiones erróneas que se han formulado en esta materia.

Cuando una persona poseedora de cierta suma dineraria la dedica, no al consumo, sino a la adquisición de factores de producción, el ahorro queda directamente transformado en acumulación de capital. En cambio, si el individuo dedica el ahorro a incrementar su tenencia de numerario, por estimar que tal es el destino que a él más le conviene dar a dicho ahorro, desata una tendencia bajista en el precio de las mercancías y alcista en el poder adquisitivo de la moneda. Suponiendo que las existencias dinerarias no han sufrido variación, tal conducta no influye directamente sobre la acumulación de capital ni en el empleo del mismo en la expansión de la producción[18]. El efecto típico de la actividad ahorradora, es decir, la aparición de un excedente de la producción sobre el consumo, no se desvanece a causa de tal atesoramiento. No se produce el alza que, en otro caso, habrían registrado los precios de los bienes de capital. Las más amplias existencias de estos últimos no varían por el

hecho de que haya quienes deseen aumentar su tenencia de numerario. Si nadie dedica tales bienes, ahorrados precisamente por no haber sido consumidos, a incrementar el consumo, independientemente de cuál pueda ser su precio, siempre representarán una ampliación de la cantidad de bienes de capital disponibles. Ambos procesos —el incremento de la tenencia de numerario y la ampliación del capital acumulado— tienen lugar al tiempo.

Una baja en el precio de las mercancías, en igualdad de circunstancias, supone reducción del valor monetario del capital de los diversos individuos. Ahora bien, ello no implica reducción de las existencias de bienes de capital, ni exige reajustar las actividades productivas a un supuesto empobrecimiento. Simplemente se hace necesario variar las cifras monetarias manejadas en el cálculo económico.

Supongamos ahora que gracias a un incremento de dinero crediticio o de dinero *fiat*, o a una expansión crediticia, se produce ese numerario adicional requerido por el mayor deseo de metálico. En tal caso, tres procesos independientes se ponen en marcha: una tendencia a la baja de los precios de las mercancías a causa del aumento de la cifra de bienes de capital disponibles y la consecuente ampliación de las actividades productivas; otra tendencia, también a la baja, de los precios, desatada por la superior demanda de dinero para su tenencia en metálico; y, finalmente, una tercera al alza de los precios provocada por la ampliada existencia de dinero (en sentido lato). Estos tres procesos, hasta cierto punto, son coetáneos. Cada uno de ellos provoca sus efectos propios, los cuales, según las circunstancias concurrentes, pueden verse reforzados o debilitados por los de los otros. Pero lo fundamental es que los bienes de capital producidos por el

ahorro adicional no se desvanecen a causa de los cambios monetarios, es decir, por razón de esas variaciones en la demanda y en las existencias dinerarias (en sentido amplio). Cuando una persona ahorra una cierta suma monetaria en vez de dedicarla al consumo, ese proceso ahorrador provoca invariablemente la acumulación de capital y la correspondiente inversión. Es indiferente que el interesado incremente o no su tenencia de numerario. El acto de ahorrar implica siempre la aparición de unos bienes producidos y no consumidos, bienes que permiten ulteriores actividades productivas. Los ahorros de la gente están invariablemente materializados en específicos bienes de capital.

Suponer que el dinero atesorado es una porción de riqueza improductiva, y que cualquier incremento de tal atesoramiento implica una reducción del capital productivo, es cierto tan sólo en cuanto el alza del poder adquisitivo del dinero da lugar a que nuevos factores de producción se dediquen a la extracción de oro y a que se detraiga el metal de sus aplicaciones industriales para transformarlo en moneda. Tales efectos, sin embargo, son producidos no por el hecho de ahorrar, sino por el deseo de incrementar la liquidez. El ahorro sólo es posible, en la economía de mercado, dejando de consumir una parte de los ingresos. El que cierta porción de su ahorro la dedique el interesado a la tenencia de numerario influye en la capacidad adquisitiva del dinero y, por ende, puede dar lugar a que se reduzca nominalmente el capital existente (el equivalente monetario del mismo); pero este atesoramiento jamás hará estéril ninguna porción del capital acumulado.

CAPÍTULO XIX

EL INTERÉS

1. EL FENÓMENO DEL INTERÉS

Hemos visto cómo la preferencia temporal es una categoría inherente a toda acción humana. En el interés originario, es decir, en el descuento de bienes futuros por bienes presentes, queda reflejada esta preferencia temporal.

Interés no es sólo el interés del capital. No es la ganancia específica derivada de la utilización de bienes de capital. La correspondencia entre los tres tipos de factores de producción —el trabajo, el capital y la tierra— y los tres tipos de ingresos —salario, beneficio y renta— tal como la entendían los economistas clásicos hoy en día ya no es admisible. La renta no es la ganancia específica procedente de la tierra. Es un fenómeno cataláctico general; igual la produce la productividad del trabajo o del capital que la productividad de la tierra. Es más: no existe fuente permanente de beneficio en el sentido que los clásicos empleaban el vocablo. No hay razón para suponer que el beneficio (entendido en el sentido

de beneficio empresarial) y el interés sean ingresos más típicos del capital que de la tierra.

El precio de los bienes de consumo, por el juego de las fuerzas que operan en el mercado, se reparte entre los factores complementarios que intervienen en su producción. Comoquiera que los bienes de consumo son bienes presentes, mientras que los factores de producción son medios para obtener bienes futuros, y puesto que los bienes presentes valen siempre más que los futuros de la misma calidad y cuantía, la suma total repartida entre los diferentes factores de producción es, aun en la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme, menor que el precio actual de los correspondientes bienes de consumo. La diferencia entre una y otra cifra es el interés originario. Éste no se relaciona específicamente con ninguno de los tres factores de producción que los economistas clásicos distinguían. Las ganancias y las pérdidas empresariales tienen su origen en las variaciones registradas por las circunstancias del mercado y en los consecuentes cambios que los precios registran a lo largo del periodo de producción.

El observador superficial no ve nada llamativo en la renta regular que produce la caza, la pesca, el ganado, la silvicultura y la agricultura. La naturaleza produce los venados, los peces y los terneros, haciéndoles después desarrollarse; también la naturaleza ordena a las vacas producir leche y a las gallinas poner huevos, así como a los árboles madera y a las semillas espigas. Quienes poseen título bastante para apoderarse de tales riquezas recurrentes gozan de una renta asegurada. Como el manantial que continuamente nos proporciona agua, tales «fuentes de renta» fluyen sin descanso, regalando a su propietario con regulares y nuevas riquezas. Todo el

proceso se nos presenta como un fenómeno natural. Pero el economista se topa con el problema de la determinación del precio de la tierra, del ganado y de todo lo demás. Si no existiera un descuento en el precio de los bienes futuros por los presentes, el comprador de tierras habría de pagar por ellas un precio igual a la suma de todos los futuros productos netos de las mismas y no quedaría margen para renta alguna.

Los ingresos anuales que regularmente devengan los propietarios de tierras y ganados en nada se diferencian de los ingresos procedentes de factores de producción que más pronto o más tarde se desgastan y consumen en sus procesos productivos. Disponer de una parcela de terreno equivale a disfrutar de la capacidad que la misma posee para contribuir a la producción de todos los frutos que en ella puedan obtenerse, lo mismo que disponer de una mina equivale a disfrutar de su potencialidad para contribuir a la extracción de los minerales que de ella puedan obtenerse. En idéntico sentido, poseer una máquina o una bala de algodón implica tener a disposición propia la cooperación de la misma para la producción de los bienes que con ellas pueden fabricarse. El error fundamental de todas las teorías que apelan a la productividad o al uso para explicar el interés estriba en considerar el fenómeno del interés como función de los servicios productivos de los factores de producción. Porque la utilidad de los factores de producción determina no el interés, sino el precio de los mismos. Dicho precio comprende toda la diferencia que existe entre la productividad de cierto proceso contando con la colaboración del factor en cuestión y la productividad del mismo sin esa colaboración. La disparidad que, aun en ausencia de toda variación de las circunstancias del mercado, se produce entre el precio del producto y la

suma de los precios de los factores intervinientes es consecuencia del mayor valor que se atribuye a los bienes presentes frente a los bienes futuros. A medida que la producción progresa, los factores empleados van transformándose en bienes presentes más altamente valorados. Este incremento de valor, que produce específicos beneficios a los propietarios de los factores de producción, es la base del interés originario.

Los poseedores de factores materiales de producción —a diferencia del empresario puro en el imaginario planteamiento de las diferentes funciones catalácticas— devengan dos tipos de ingresos catalácticamente diferentes: de un lado, los precios que se les pagan por la cooperación productiva de los factores en cuestión y, de otro, el interés. Se trata de conceptos que conviene distinguir. Para explicar el interés no debemos apelar a los servicios que los factores de producción rinden en la obtención de las mercancías.

El interés es un fenómeno homogéneo. No hay varias fuentes de interés. El interés pagado por el empleo de bienes duraderos y el abonado por créditos de consumo es, como todo interés, consecuencia del mayor valor atribuido a los bienes presentes que a los futuros.

2. El interés originario

El interés originario es igual a la razón existente entre el valor atribuido a satisfacer una necesidad en el inmediato

futuro y el valor atribuido a dicha satisfacción en épocas temporalmente más distantes. Dentro de la economía de mercado, el interés originario se manifiesta en el descuento de bienes futuros por bienes presentes. Se trata de una razón entre precios de mercancías, no de un precio en sí. Dicha razón tiende en el mercado a una cifra uniforme cualesquiera que sean las mercancías de que se trate.

El interés originario no es «el precio pagado por los servicios del capital»[1]. La mayor productividad de los métodos de producción que consumen periodos de tiempo más amplios, a la que Böhm-Bawerk y posteriores economistas apelaron para explicar el interés, en realidad no nos explica el fenómeno. Al contrario, es el fenómeno del interés originario el que explica por qué el hombre recurre a métodos productivos que consumen menos tiempo, pese a que hay otros sistemas de mayor inversión temporal cuya productividad, por unidad de inversión, resulta superior. Es más: únicamente el fenómeno del interés originario explica por qué se puede comprar y vender parcelas de tierra a precios ciertos. Si los servicios futuros de un terreno se valoraran igual que los presentes, ningún precio específico sería suficientemente elevado para inducir a su propietario a venderlo. La tierra no podría ser objeto de compraventa por sumas dinerarias ciertas ni tampoco se la podría intercambiar por bienes que sólo reportaran determinados servicios. Un terreno sólo podría intercambiarse por otro terreno. El precio de un edificio que durante un periodo de diez años pudiera producir una renta anual de cien dólares se cifraría (independientemente del solar) en mil dólares al comenzar ese periodo; en novecientos al iniciarse el segundo año, y así sucesivamente.

El interés originario no es un precio que el mercado determina sobre la base de la oferta y la demanda de capital o de bienes de capital. Su cuantía no depende de la demanda u oferta. Al contrario, es el interés originario el que determina tanto la demanda como la oferta de capital y bienes de capital. Indica qué porción de los bienes existentes deberá consumirse en el inmediato futuro y cuál convendrá reservar para aprovisionar periodos más remotos. La gente ahorra y acumula capital no porque haya interés. No es éste ni el impulso que hace ahorrar ni la compensación o premio otorgado a quien renuncia al inmediato consumo. Es la razón entre el valor otorgado a los bienes presentes y el reconocido a los futuros.

El mercado crediticio no determina el tipo de interés. Acomoda el interés de los préstamos a la cuantía del interés originario, según resulta del descuento de bienes futuros.

El interés originario es una categoría de la acción humana. Aparece en toda evaluación de bienes externos al hombre y jamás podrá esfumarse. Si reapareciera aquella situación que se dio al finalizar el primer milenio de la era cristiana, en la cual había un general convencimiento del inminente fin del mundo, la gente dejaría de preocuparse por la provisión de las necesidades terrenales del futuro. Los factores de producción perderían todo valor y carecerían de importancia para el hombre. Pero no desaparecería el descuento de bienes futuros por presentes, sino que aumentaría considerablemente. Por otra parte, la desaparición del interés originario significaría que la gente dejaría de interesarse por satisfacer sus más inmediatas necesidades; significaría que preferirían disfrutar de dos manzanas dentro de mil o diez mil años en lugar de disfrutar de una manzana hoy, mañana, dentro de un año o

diez años.

No es ni siquiera pensable un mundo en el que el fenómeno del interés originario no exista como elemento inexorable de todo tipo de acción. Exista o no división del trabajo y cooperación social; esté organizada la sociedad sobre la base del control privado o público de los medios de producción, el interés originario se halla siempre presente. En la república socialista desempeña la misma función que en la economía de mercado.

Böhm-Bawerk desenmascaró definitivamente las falacias de las ingenuas explicaciones del interés basadas en la productividad, es decir, la idea de que el interés es la expresión de la productividad física de los factores de producción. Y, sin embargo, Böhm-Bawerk, hasta cierto punto, basó su propia teoría en la productividad. Al referirse a la superioridad técnica de los métodos de producción de mayor complejidad (consumidores de más tiempo), evita ciertamente los aspectos más burdos de la teoría de la productividad. Pero de hecho vuelve, aunque en forma más sutil, a las explicaciones basadas en este principio. Los economistas posteriores que, dejando de lado la idea de la preferencia temporal, se basan en los conceptos de productividad de la teoría de Böhm-Bawerk se ven obligados a admitir que el interés originario desaparecería si los hombres un día llegaran a aquel estado en el cual ninguna ulterior ampliación del periodo de producción incrementaría la productividad[2]. Tal suposición es totalmente errónea. El interés originario no puede desaparecer en tanto haya escasez y, consecuentemente, acción.

Mientras nuestro mundo no se transforme en el país de Jauja, el hombre habrá de hacer frente a la escasez y, por

tanto, habrá de economizar; será preciso optar entre satisfacer antes o después las necesidades, pues no se puede dejar atendidas plenamente ni las presentes ni las futuras. Variar la utilización de los factores de producción, dedicando algunos de ellos en vez de a atender necesidades temporalmente más próximas, a la satisfacción de otras más alejadas, forzosamente tiene que restringir el número de apetencias cubiertas en determinado momento, para incrementarlo en otro. Si rechazamos esta afirmación, nos veremos sumergidos en insolubles contradicciones. Podemos imaginar que un día nuestros conocimientos técnicos lleguen a la máxima perfección y que los mortales no puedan superar ese nivel de sabiduría. Ningún proceso que amplíe la producción por unidad de inversión cabría ya inventar. Pero si suponemos que algunos factores de producción son escasos, forzosamente habremos de concluir que no todos los procesos de mayor productividad —independientemente del tiempo por ellos absorbido— están siendo plenamente utilizados y que, si se aplican ciertos sistemas de menor productividad por unidad de inversión, es simplemente en razón a que sus frutos se cosechan en un lapso de tiempo menor. La escasez de factores de producción significa que nos hallamos en una situación en que podemos trazar planes destinados a satisfacer nuestras necesidades cuya realización no es posible debido a la insuficiente cantidad de medios disponibles. Es precisamente la inviabilidad de tales proyectos la que constituye el elemento de escasez. Confunden a los modernos defensores del planteamiento basado en la productividad las connotaciones de la expresión de Böhm-Bawerk *complejos métodos de producción (roundabout methods of production)* y la idea de progreso técnico que la

misma sugiere. Sin embargo, si hay escasez, siempre habrá algún proceso técnico capaz de mejorar nuestro bienestar a base de ampliar el periodo de producción en algunas ramas de la industria, con independencia de que el estado del conocimiento técnico haya cambiado o no. Si hay escasez de medios, si la correlación praxeológica entre medios y fines sigue existiendo, habrá que concluir forzosamente que existen necesidades insatisfechas por lo que se refiere tanto al futuro próximo como al más remoto. Siempre habrá bienes a los que renunciamos porque su producción exige demasiado tiempo y tal dilación temporal nos impide satisfacer otras necesidades más urgentes. Si no aprovisionamos más ampliamente el futuro es precisamente porque preferimos atender las necesidades de un momento temporalmente más próximo, en vez de las de otro más alejado. La razón que resulta de esta valoración es el interés originario.

En semejante mundo de plenos conocimientos técnicos un promotor traza un plan *A* que prevé la construcción de un hotel en un paraje pintoresco, pero de difícil acceso, que exige construir la correspondiente carretera. Al examinar la viabilidad del plan, el interesado se percata de que los medios disponibles no son suficientes para su ejecución. Cuando calcula la rentabilidad del proyecto, advierte que la cuantía de los ingresos previstos no es suficiente para cubrir los costes del trabajo y de los materiales empleados y atender el pago de los intereses del capital invertido. En consecuencia, renuncia al proyecto *A* prefiriendo otro, que denominaremos *B*. Con arreglo a este segundo, el hotel se ubicará en un lugar menos pintoresco, pero más accesible, donde, o bien son menores los costes de la construcción, o bien puede terminarse la obra en un plazo más breve. Si no se tomara en consideración el

interés del capital empleado, se podría caer en el error de suponer que las circunstancias del mercado —bienes de capital existentes y valoraciones de la gente— permitirían llevar a la práctica el plan A. Su ejecución, sin embargo, implicaría detraer factores de producción escasos de diferentes empleos que habrían permitido atender deseos considerados más urgentes por los consumidores. Estaríamos ante una mala inversión, una dilapidación de los medios disponibles.

La ampliación del periodo de producción permite obtener más cantidad de producto por unidad de inversión o disponer de bienes que en un periodo de tiempo más corto no pueden fabricarse. Pero el interés no deriva de imputar el valor de esas riquezas adicionales a los bienes de capital precisos para ampliar el periodo de producción. Si tal se afirmara, se caería en los errores más evidentes de las teorías de la productividad ya definitivamente refutados por Böhm-Bawerk. La contribución de los factores complementarios de producción al resultado del proceso es la razón de que sean considerados valiosos; ello explica los precios que por ellos se pagan, precios que comprenden el valor total de esa contribución. No existe residuo útil que tales precios no hayan cubierto y en el que pudiera ampararse el interés.

Se ha dicho que en la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme el interés desaparecería[3]. Sin embargo, es fácil demostrar que esta afirmación es incompatible con los supuestos en que se basa dicha construcción.

Comencemos distinguiendo dos clases de ahorro: el común y el capitalista. El primero consiste meramente en acumular bienes de consumo con vistas a consumirlos más tarde. El

ahorro capitalista, por el contrario, consiste en reunir mercancías destinadas a perfeccionar los procesos productivos. El objetivo que persigue el ahorro común es proveer al consumo de mañana; se trata simplemente de aplazar el consumo. Más pronto o más tarde, esos bienes acumulados serán consumidos y desaparecerán. El ahorro capitalista, en cambio, pretende reforzar la productividad de la actividad humana. Acumula a tal fin bienes de capital para invertirlos en ulteriores producciones, por lo que no son simplemente reservas para posterior consumo. El beneficio que el ahorro común reporta consiste en poder consumir mañana bienes que otrora no lo fueron y que se reservaron precisamente para tal empleo. Las ventajas del ahorro capitalista consisten en incrementar la cantidad de bienes producidos o en obtener mercancías que sin ese ahorro no habrían podido ser fabricadas. Al imaginar una economía de giro uniforme (estática), los economistas se desentienden del problema relativo a la acumulación de capital. Los bienes de capital son una cifra dada e invariable; pues, por definición, las circunstancias de ese mercado no registran ningún cambio. No hay acumulación de nuevos capitales mediante el ahorro ni tampoco aquéllos se reducen por razón de un exceso de consumo sobre ingresos netos, es decir, sobre la diferencia resultante entre la producción y las reinversiones exigidas por el mantenimiento del capital. Pasemos, pues, a demostrar que tales presupuestos son incompatibles con la idea de la desaparición del interés.

Podemos, en nuestra argumentación, dejar de lado el ahorro común. En efecto, mediante éste se pretende aprovisionar épocas futuras que el interesado piensa podrán hallarse menos abastecidas. Ahora bien, uno de los

presupuestos fundamentales que caracterizan a la construcción imaginaria que nos ocupa es que el futuro no difiere en absoluto del presente, que los actores son plenamente conscientes de este hecho y obran en consecuencia. En el marco de referencia no hay lugar, pues, para el ahorro común.

No sucede lo mismo con el ahorro capitalista, el aumento del fondo de bienes de capital acumulados. Bajo la economía de giro uniforme no hay ahorro y acumulación de adicionales bienes de capital, ni tampoco consumo de los bienes de capital existentes. Ambos fenómenos vendrían a variar las circunstancias del planteamiento, lo cual perturbaría el giro uniforme típico de esa construcción imaginaria. Ahora bien, la magnitud del ahorro y acumulación de capital realizada en el pasado —es decir, durante el periodo anterior al establecimiento de la economía de giro uniforme— se correspondía con la cuantía del tipo de interés. Si —imperante ya la economía de giro uniforme— los poseedores de los bienes de capital dejaran de percibir interés, se alterarían las normas que venían regulando la distribución de los existentes bienes de capital entre futuras necesidades diversamente alejadas del momento presente. Esa nueva situación exigiría una nueva redistribución. Tampoco en la economía de giro uniforme desaparece la diferencia en la valoración de las satisfacciones disfrutadas en futuros más o menos distantes. También en este imaginario modelo la gente atribuye más valor a una manzana disponible hoy que a una manzana disponible dentro de diez o de cien años. Si el capitalista no percibe interés, la equivalencia entre satisfacer necesidades en momentos futuros diferentemente alejados del presente quedaría alterada. El que un capitalista mantenga

acumulada una cifra de 100 000 dólares se halla condicionado por la circunstancia de que 100 000 dólares actuales equivalen a 105 000 mil dólares disponibles dentro de doce meses. Esos 5000 dólares tienen para el capitalista mayor valor que las ventajas a derivar del inmediato consumo de una parte de esta suma. Si se suprime el pago de intereses, se provoca el consumo del capital.

Éste es el fallo fundamental del sistema estático tal como lo describe Schumpeter. No basta con suponer que el equipo de capital de ese sistema ha sido acumulado en el pasado, que actualmente es utilizable en la medida de su previa acumulación y que se mantiene inalterado en toda su cuantía. Es necesario, además, indicar qué fuerzas son las que mantienen su permanencia. Si eliminamos al capitalista que recibe intereses, provocamos la aparición del capitalista que consume capital. No hay entonces motivo alguno que pueda inducir al poseedor de bienes de capital a no consumirlos inmediatamente. Con arreglo a las bases implícitas en la construcción imaginaria de condiciones estáticas (la economía de giro uniforme) no hay por qué acumular reservas para cuando vengan tiempos peores. Pero, aun cuando —con manifiesta incoherencia lógica— admitiéramos que una parte de los bienes se destinara a la constitución de tales reservas, quedando consecuentemente detraída del inmediato consumo, por fuerza habremos de concluir que se consumirá capital en aquella medida en que el ahorro capitalista supere al ahorro común[4].

Si no hubiera interés originario, los bienes de capital jamás serían dedicados al consumo inmediato y, consecuentemente, el capital nunca disminuiría. Al contrario, en esas condiciones no habría consumo, sino exclusivamente ahorro,

acumulación de capital e inversión. Lo que provocaría reducción del capital no sería la imposible desaparición del interés originario, sino la abolición del pago de interés a los capitalistas. Consumirían éstos sus bienes de capital y su capital precisamente porque hay interés originario y se prefiere atender necesidades presentes a otras futuras.

De ahí la imposibilidad de abolir el interés mediante instituciones, leyes o manipulaciones bancarias. Quien desee «suprimir» el interés habrá primero de convencer a la gente para que no valore en menos una manzana disponible dentro de cien años que la que hoy pueden tener a su disposición. Lo único que se puede abolir mediante leyes y decretos es el derecho del capitalista a cobrar interés. Pero tales disposiciones provocarían el consumo de capital y rápidamente reconducirían a la gente a su originaria y natural pobreza.

3. La cuantía del tipo de interés

En el ahorro común, así como en el ahorro capitalista practicado por sujetos económicos aislados, el distinto valor otorgado a satisfacer más pronto una necesidad o a atenderla más tarde queda reflejado en la proporción en que la gente prefiere proveer antes al futuro más próximo que al más distante. En la economía de mercado —siempre que se den las circunstancias propias de la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme— el tipo del interés originario es

igual a la razón existente entre una determinada suma de dinero hoy disponible y otra suma futura considerada equivalente a la primera.

El tipo del interés originario orienta las actividades inversoras de los empresarios. Determina el periodo de espera y el periodo de producción en cada rama industrial.

La gente a menudo se pregunta qué tipos de interés —los «elevados» o los «reducidos»— estimulan más el ahorro y la acumulación de capital. El interrogante carece de sentido. Cuanto menor sea el descuento atribuido a los bienes futuros, menor será el tipo del interés originario. La gente no ahorra más porque se eleve el tipo del interés originario ni éste desciende por el aumento del ahorro. Las variaciones registradas por los tipos originarios de interés, así como los cambios en la cuantía del ahorro —invariadas las restantes circunstancias, en especial los factores institucionales—, son dos caras de un mismo fenómeno. La desaparición del interés originario implicaría la desaparición del consumo. Un incremento verdaderamente inmoderado del interés originario provocaría la abolición del ahorro y de toda previsión del futuro.

La cuantía de los bienes de capital disponibles para nada influye ni en el tipo del interés originario ni en la suma del ahorro ulterior. Incluso las más amplias existencias de capital no tienen por qué implicar necesariamente ni una baja en el tipo de interés ni una disminución de la tendencia al ahorro. Esa mayor cuantía del capital acumulado y de la cuota de capital invertido por individuo, que es nota característica de las naciones económicamente más avanzadas, no desata forzosamente una tendencia a la baja del interés originario ni induce a la gente a reducir su ahorro. Son muchas las

personas que, en estos asuntos, se confunden al comparar meramente los tipos de interés tal como aparecen en el mercado de capitales. Estos tipos brutos no reflejan exclusivamente la cuantía del interés originario, sino que contienen, como veremos más adelante, otros elementos cuya concurrencia aclara por qué los intereses brutos suelen ser, por lo general, más elevados en las naciones pobres que en las ricas.

Suele decirse que —en igualdad de circunstancias— cuanto mejor suministrados estén los individuos para el futuro inmediato, mejor proveerán a las necesidades del futuro más alejado. En consecuencia, se afirma, la cuantía total del ahorro practicado y del capital acumulado en el ámbito de una economía depende de que los individuos se hallen distribuidos en grupos de ingresos diversos. Según esta tesis, en una sociedad con gran igualdad económica habrá siempre menos actividad ahorradora que en una sociedad con mayor desigualdad. La observación contiene una brizna de verdad. Sin embargo, estas afirmaciones se refieren a hechos psicológicos y, por tal razón, carecen de la necesaria y universal validez de las conclusiones praxeológicas. Es más, entre esas otras circunstancias que se suponen invariadas, se encuentran las valoraciones de múltiples personas, es decir, sus subjetivos juicios de valor formulados al ponderar los pros y los contras de proceder al consumo inmediato o a la posposición del mismo. Habrá muchos individuos que reaccionarán tal como presumen las afirmaciones mencionadas; pero también habrá otros que actuarán de modo distinto. El labriego francés —por lo general, de moderados medios— fue comúnmente considerado durante el siglo XIX persona mezquina y avarienta en sus gastos; los

ricos aristócratas, así como los herederos de las grandes fortunas de origen comercial e industrial, se caracterizaron, en cambio, por su vida dispendiosa.

Así pues, no se puede formular ningún teorema praxeológico que relacione la cantidad total de capital existente en la nación o poseído individualmente por la gente, de un lado, con la cuantía del ahorro o del capital consumido y el nivel del tipo de interés, de otro. La asignación de medios siempre escasos a la provisión de épocas futuras diversamente alejadas está regida por juicios de valor y, de manera indirecta, por todos aquellos factores que integran la individualidad del sujeto actuante.

4. El interés originario en la economía cambiante

Hasta ahora hemos abordado el estudio del interés originario suponiendo que las operaciones mercantiles se efectúan mediante dinero neutro (*neutral money*); que el ahorro, la acumulación de capital y la fijación de los tipos de interés se practica libremente, sin obstáculos de orden institucional; y que todo el proceso económico se desenvuelve dentro del marco de una economía de giro uniforme. En el capítulo siguiente eliminaremos los dos primeros presupuestos. Ahora nos ocuparemos del interés originario en una economía cambiante.

Quien pretenda atender futuras necesidades deberá prever

con acierto en qué consistirán éstas el día de mañana. Si el interesado yerra en tal previsión, sus verdaderas necesidades futuras o no serán atendidas o lo serán sólo imperfectamente. No existe un ahorro, como si dijéramos, abstracto, aplicable a toda clase de necesidades, inmune a los cambios de circunstancias y valoraciones. De ahí que en una economía cambiante el interés originario jamás puede aparecer en forma pura y sin mezcla alguna. Sólo en el marco de la economía de giro uniforme el interés originario cierra su ciclo por el simple transcurso del tiempo; por el decurso del mismo y a medida que progresa el proceso de producción, se va añadiendo cada vez más valor a los factores complementarios de producción: al concluir el proceso, el paso del tiempo ha hecho que quede incluido en el precio la totalidad de la cuota correspondiente al interés originario. En la economía cambiante, por el contrario, durante el periodo de producción tienen lugar al mismo tiempo otras variaciones en las evaluaciones. Hay bienes que se estiman más que antes; otros, en cambio, menos. Tales alteraciones constituyen la base de las ganancias y las pérdidas empresariales. Sólo aquellos empresarios que supieron prever acertadamente la futura situación del mercado consiguen, al vender sus productos, cosechar un excedente de ingresos sobre los costes de producción (en los que se comprende el interés originario neto). El empresario que erró en la anticipación del futuro logrará, en el mejor de los casos, vender sus mercancías a precios que no cubren la totalidad de sus gastos más el interés del capital invertido.

El interés no es un precio, como tampoco lo son la pérdida ni la ganancia empresarial; se trata de magnitudes que pueden ser separadas, mediante el oportuno cálculo, del precio total

alcanzado por los productos, siempre y cuando la operación haya sido lucrativa. La diferencia entre el precio de venta de la mercancía y la suma de los costes (excluido el interés del capital invertido) ocasionados por su producción es lo que los economistas clásicos ingleses denominaban beneficio[5]. La economía moderna, en cambio, ve en dicha magnitud un conjunto formado por diferentes conceptos cataláQcticos. En ese excedente de ingresos sobre gastos, denominado beneficio por los economistas clásicos, se comprende el valor del trabajo con que el propio empresario ha contribuido al proceso productivo, el interés del capital invertido y, finalmente, el beneficio empresarial en sentido propio. Si los rendimientos de las ventas no llegan a producir este excedente de ingresos, el empresario no sólo se ve privado de beneficio propiamente dicho, sino también de la retribución que el mercado hubiera otorgado a su trabajo personal, así como de los intereses del capital que dedicó a la empresa.

El distinguir entre los beneficios brutos (en el sentido que los clásicos los entendían), salario propio, interés y beneficio empresarial no es un simple capricho de la investigación económica. Tal distinción tomó cuerpo en la práctica mercantil al perfeccionarse los sistemas de contabilidad y cálculo, con plena independencia de los estudios de los economistas. El hombre de negocios perspicaz no concede virtualidad práctica alguna al confuso y enmarañado concepto de beneficio defendido por los clásicos. Entre los costes de producción sabe que debe incluir el potencial precio de mercado de su trabajo personal, los intereses efectivamente pagados en razón a créditos obtenidos y, asimismo, los eventuales intereses que, de acuerdo con las condiciones del mercado, podía haber devengado si hubiera prestado a

terceras personas el capital propio invertido en el negocio. Sólo si los ingresos superan la cuantía de todos estos costes puede el empresario considerar que ha obtenido auténtico beneficio[6].

Separar el salario empresarial de los demás conceptos incluidos en el concepto de beneficio de los economistas clásicos no presenta especial problema. Más difícil es separar el beneficio empresarial del interés originario. En la economía cambiante, los intereses pactados en las operaciones crediticias constituyen siempre un conglomerado, del cual es preciso deducir el interés originario puro mediante un particular método de cálculo y distribución analítica. Como ya vimos anteriormente, todo crédito, independientemente de las variaciones que el poder adquisitivo del dinero pueda experimentar, es siempre una especulación empresarial que puede ocasionar la pérdida total, o al menos parcial, de la cantidad prestada. El interés efectivamente convenido y pagado comprende, por tanto, interés originario y, además, beneficio empresarial.

Este hecho perturbó durante mucho tiempo todos los intentos de articular una teoría científica del interés. Sólo la formulación de la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme permitió, finalmente, distinguir con precisión el interés originario y la ganancia o pérdida empresarial.

5. El cómputo del interés

El interés originario es fruto de valoraciones que continuamente fluctúan y cambian. Con dichas variaciones también aquél cambia y fluctúa. El que, por lo general, el interés se compute anualmente no pasa de ser un mero uso comercial adoptado por razones prácticas. Esta costumbre no influye en la cuantía del interés que el mercado determina.

Las actuaciones empresariales desatan una tendencia a la implantación de un tipo uniforme de interés originario en toda la economía. Tan pronto como determinado sector del mercado registra un margen entre los precios de los bienes presentes y los de los bienes futuros distinto del que prevalece en otros sectores, se pone en marcha un movimiento tendente a la supresión de tal diferencia por la propensión de los hombres de negocios a operar sólo allí donde dicho margen es más elevado, rehuyendo los lugares donde es menor. En la economía de giro uniforme, todos los sectores del mercado registran un mismo tipo final de interés originario.

La gente, al formular las valoraciones que provocan la aparición del interés originario, prefiere satisfacer las necesidades en un futuro más próximo a satisfacerlas en un futuro más lejano. Carece de justificación suponer que ese descuento de la satisfacción perviva con respecto a todo futuro de modo permanente y uniforme. Ello significaría estimar de magnitud infinita el periodo aprovisionado. Pero el que la gente se distinga por lo que respecta a la provisión de las futuras necesidades y que hasta el más providente individuo se despreocupe de situaciones posteriores a un cierto momento futuro nos impide afirmar la dimensión infinita del periodo aprovisionado.

No deben confundirnos los usos del mercado crediticio. Suele concertarse un tipo uniforme de interés por toda la

duración del préstamo[7], e igualmente aplicar un tipo invariable en los cómputos de interés compuesto. Pero la efectiva determinación de los tipos de interés nada tiene que ver con estos u otros arbitrios aritméticos adoptados en las liquidaciones. Si se conviene la invariabilidad del interés durante un cierto periodo, las variaciones del mismo que el mercado pueda registrar se reflejan en los cambios del precio pagado por la cantidad prestada, suponiendo que se haya estipulado la invariabilidad del principal que debe restituirse al finalizar el préstamo. No varía el resultado final por el hecho de operar con interés invariable y precios mudables por lo que al principal se refiere, con tipos de interés cambiantes y principal fijo, o con interés y principal ambos variables.

Las condiciones de los préstamos no son, desde luego, ajenas a la duración de los mismos. Los créditos se valoran diferentemente, resultando distinto su coste según sea su duración; y ello no sólo porque los elementos que entran en el tipo de interés del mercado y que le apartan del tipo de interés originario se ven afectados por la duración del préstamo, sino también porque se producen acontecimientos que hacen variar al propio interés originario.

CAPÍTULO XX

EL INTERÉS, LA EXPANSIÓN CREDITICIA Y EL CICLO ECONÓMICO

1. LOS PROBLEMAS

En la economía de mercado, en la que todos los cambios interpersonales se efectúan por medio del dinero, la categoría del interés originario se manifiesta fundamentalmente en el interés sobre los préstamos monetarios.

Ya anteriormente se hizo notar que en la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme el interés originario es único. Prevalece en todo el sistema un sólo tipo de interés. Éste coincide con el interés originario tal como se manifiesta en la razón entre el precio de los bienes presentes y el de los futuros. Tal tipo de interés podemos calificarlo de interés neutral.

La economía de giro uniforme presupone un dinero neutro. Pero como en el mundo real el dinero jamás es neutro, surgen especiales problemas.

Al cambiar la relación monetaria, es decir, la relación entre la demanda de dinero para su tenencia en metálico, de un lado, y las existencias monetarias, de otro, también varían los precios de todos los bienes y servicios. Sin embargo, no cambian los precios de los diversos bienes y servicios en la misma proporción ni en la misma época. Ello, como es natural, provoca en las fortunas y los ingresos de la gente unos cambios que, a su vez, pueden modificar las circunstancias determinantes del tipo de interés originario. El tipo final de interés originario hacia el cual el sistema tiende, variada la relación monetaria, no es ya el mismo hacia el que anteriormente apuntaba. Vemos, pues, cómo la propia fuerza del dinero tiene poder bastante para provocar cambios permanentes en el tipo final del interés originario y en el tipo del interés neutro.

Se nos plantea un segundo problema, de mayor trascendencia aún, que podemos considerar como otro aspecto del que acabamos de mencionar. Las variaciones de la relación monetaria pueden, en determinados casos, afectar primeramente al mercado crediticio; la oferta y la demanda de préstamos influye entonces sobre el interés de mercado, tipo de interés este último que denominaremos bruto (o de mercado). ¿Pueden tales mutaciones del interés bruto hacer que varíe el tipo de interés neto en él comprendido, apartando permanentemente aquél del tipo concorde con el interés originario, es decir, con la diferencia valorativa entre bienes presentes y futuros? ¿Es posible que hechos acontecidos en el mercado crediticio puedan llegar a suprimir, total o parcialmente, el interés originario? Ningún economista dudará un momento en contestar negativamente tales interrogantes. Pero entonces surge otra cuestión: ¿Cómo

reajusta el mercado el tipo de interés bruto al del interés originario?

Estamos ante asuntos de singular importancia. Se trata de problemas con los que los economistas hubieron de enfrentarse al estudiar la banca, los medios fiduciarios y el crédito circulatorio, la expansión crediticia, la gratuidad u onerosidad del crédito, los ciclos económicos y cuantos asuntos guardan relación con el cambio indirecto.

2. El componente empresarial en el interés bruto de mercado

Los tipos de interés del mercado sobre los préstamos no son tipos de interés puros. Entre los componentes que contribuyen a su determinación hay elementos que no son interés. El prestamista es siempre empresario. Toda concesión de crédito es una acción empresarial especulativa cuyo futuro resultado —favorable o adverso— es siempre incierto. Quien presta dinero a otro sabe que puede perder todo o parte del principal. Y este riesgo condiciona las estipulaciones contractuales.

Jamás puede haber seguridad plena en el préstamo dinerario ni en ninguna operación crediticia o con pagos aplazados. Tanto el deudor como sus fiadores y avalistas pueden resultar insolventes; las hipotecas y demás garantías aportadas pueden esfumarse. El acreedor se constituye en una especie de socio del deudor; aparece como virtual

copropietario de los bienes que aseguran la operación. Cualquier mutación mercantil que influya en el valor de esos bienes puede, a causa de tal relación, afectarle directa e inmediatamente. Ha unido su suerte con la del deudor; se ha interesado en los cambios que pueda registrar el precio de las mercancías dadas en garantía. El capital, por sí solo, no genera beneficio; es preciso emplearlo e invertirlo de modo acertado, no sólo para que produzca interés, sino incluso para que el principal no se desvanezca. El aforismo *pecunia pecuniam parere non potest* (el dinero no pare dinero) tiene plena vigencia en este sentido, un sentido, por supuesto, totalmente distinto del que le atribuían los filósofos antiguos y medievales. Sólo percibe interés bruto quien ha tenido éxito en sus préstamos. El interés neto que en tal caso obtenga se hallará incluido en el bruto, comprendiendo éste, además, otros integrantes que no pueden realmente considerarse interés. El interés neto es una magnitud que sólo nuestro pensamiento analítico nos permite separar de los ingresos totales del acreedor.

Sobre el componente empresarial de los rendimientos totales percibidos por el prestamista pueden influir todos los factores que condicionan la actividad empresarial. Aféctanle las circunstancias legales e institucionales. Los pactos que permiten al acreedor, si el deudor pierde el capital prestado, proceder contra las garantías o la restante fortuna de aquél se basan en instituciones y disposiciones legales. Corre el prestamista menos riesgos de pérdida que el deudor cuando hay un ordenamiento institucional y normativo que otorga acción al primero contra la mora del segundo. Sin embargo, no es interés de la economía estudiar detalladamente el aspecto jurídico de los empréstitos, las obligaciones, las

acciones preferentes, hipotecas y demás transacciones crediticias.

El componente empresarial aparece en toda clase de préstamos. Suele distinguirse entre préstamos de consumo o personales y préstamos productivos o empresariales. La nota típica de los primeros consiste en permitir a quien los recibe gastar por adelantado ingresos futuros previstos. Al adquirir derecho a una parte de esas riquezas venideras, el prestamista adquiere condición empresarial; es como si se interesara en los rendimientos que los negocios del deudor hayan de producir. El buen fin de estos créditos es siempre incierto, pues jamás cabe una seguridad absoluta acerca de la efectiva aparición de esos supuestos ingresos futuros.

También suele distinguirse entre créditos privados y créditos públicos, aplicándose esta última calificación a los otorgados al gobierno o a los departamentos administrativos. La incertidumbre de tales operaciones se refiere a la vida de los poderes seculares. Los imperios se hunden; los gobiernos son revolucionariamente derribados; tal vez las nuevas autoridades se nieguen a atender las deudas contraídas por sus predecesores. Ya señalamos anteriormente el fondo hasta cierto punto inmoral de toda deuda pública a largo plazo[1].

Sobre todo cobro aplazado pende, como espada de Damocles, el peligro de la intervención gubernamental. Las masas han sido siempre incitadas contra los acreedores. El acreedor, para el pueblo, es el rico ocioso, mientras suele representarse al deudor como el sujeto pobre pero laborioso. La gente odia al primero y le considera explotador sin entrañas, mientras considera al segundo víctima inocente de la opresión. Por lo general, se cree que las medidas estatales que reducen las pretensiones de los acreedores benefician a la

inmensa mayoría y que sólo se perjudica a una minoría de usureros recalcitrantes. No se advierte que las reformas capitalistas del siglo XIX hicieron variar por completo la composición de las clases deudoras y acreedoras. En la Grecia de Solón, en la Roma de las Leyes Agrarias y en los siglos del Medioevo, los acreedores normalmente eran los ricos, y los deudores los pobres. Pero en nuestra época de obligaciones y empréstitos, de bancos hipotecarios e instituciones populares de ahorro, de seguros de vida y cajas sociales, los amplios grupos integrados por los económicamente débiles son los auténticos acreedores. Los ricos, en cambio, propietarios de acciones, de industrias, de fincas y explotaciones agrícolas son más frecuentemente deudores que acreedores. Al reclamar la expoliación de los acreedores, las masas, insensatamente, van contra sus propios y privativos intereses. Con una opinión pública en tal grado desorientada, le es difícil al prestamista protegerse contra expoliatorias medidas estatales. Ello provocaría una manifiesta alza del componente empresarial contenido en el interés bruto si tales riesgos políticos se contrajeran al mercado crediticio y no afectaran por igual, como en realidad sucede, a toda propiedad privada de medios de producción. Tal como se presentan las cosas, no existe hoy inversión alguna que pueda estimarse segura contra el peligro político de una confiscación general. El capitalista, por ello, no reduce sus riesgos al invertir en negocios propios su fortuna, dejando de hacer préstamos tanto públicos como privados.

Los riesgos políticos implícitos en el préstamo dinerario no afectan a la cuantía del interés originario; sobre lo que influyen es sobre el componente empresarial contenido en el interés bruto de mercado. En el caso extremo —es decir,

cuando se previera una general abrogación de todos los pagos aplazados—, el componente empresarial se incrementaría sin límite[2].

3. La compensación por variación de precios como componente del interés bruto de mercado

El dinero sería neutro si las variaciones de origen dinerario registradas por el poder adquisitivo de la moneda afectaran a los precios de todas las mercancías y servicios al mismo tiempo y en la misma proporción. Sobre la base de un dinero neutro, podría pensarse, siempre y cuando no hubiera pagos aplazados, en un tipo de interés también neutro. En el caso de existir pagos aplazados —dejando aparte la condición empresarial del acreedor y el correspondiente componente empresarial que, en consecuencia, incluye el interés bruto—, las posibles variaciones del futuro poder adquisitivo del dinero deberían preverse en las estipulaciones contractuales. El principal del crédito habría de ser periódicamente incrementado o disminuido con arreglo a un módulo porcentual que reflejaría los cambios del poder adquisitivo de la moneda. Al variar el principal, cambiaría también la base de cálculo del interés. Por lo tanto, ese interés sería neutro.

Con un dinero neutro, se podría neutralizar el tipo de interés por otro camino, siempre y cuando las partes pudieran prever con toda precisión las ulteriores variaciones del poder adquisitivo del dinero. En efecto, podrían estipular un interés

bruto compensatorio de tales cambios mediante la aplicación al mismo de determinado porcentaje de aumento o la reducción del tipo de interés originario según procediera. Tal resarcimiento es lo que denominamos compensación —positiva o negativa— por variación de precios. En el caso de una pronunciada deflación, la compensación negativa por variación de precios (*negative price premium*) no sólo podría absorber íntegramente el tipo del interés originario, sino incluso llegar a hacer negativo el interés bruto, el cual vendría entonces representado por una suma que, lejos de ser cargada, sería abonada al deudor. Calculada correctamente esa compensación, ni acreedor ni deudor se verían afectados por las posibles variaciones del poder adquisitivo de la moneda. El interés sería neutro.

Sin embargo, todos estos planteamientos no sólo son imaginarios, sino que además no pueden llevarse a sus últimas consecuencias sin incurrir en evidentes contradicciones lógicas. Dada una economía cambiante, el interés nunca puede ser neutro, pues no existe en ella un tipo uniforme de interés originario; sólo una tendencia que apunta hacia tal uniformidad. Antes de que se alcance ese tipo final, el constante cambio de las circunstancias del mercado desvía el movimiento de los tipos de interés que pasan a tender hacia tipos finales distintos. Donde todo es cambio y variación no puede establecerse ningún tipo de interés neutro.

En nuestro mundo real, todos los precios fluctúan y los hombres tienen que acomodar sus actuaciones a tales transformaciones. Precisamente porque prevén cambios de los que pretenden obtener un beneficio, los empresarios se entregan a sus actuaciones mercantiles y los capitalistas modifican sus inversiones. La economía de mercado es un

sistema social que se caracteriza por el predominio de un permanente empeño de mejora. Los individuos más emprendedores y providentes buscan el lucro personal readaptando continuamente la producción, para atender del modo mejor posible las necesidades de los consumidores, tanto las que éstos ya sienten y conocen como aquellas otras que todavía ni siquiera han advertido. Estas actuaciones especulativas revolucionan a diario la estructura de los precios y provocan las variaciones en el interés bruto de mercado.

Quien prevé el alza de determinados precios aparece en el mercado de capitales buscando créditos, dispuesto a pagar intereses superiores a los que abonaría en el caso de presumir un alza menor o la ausencia de toda subida de precios. Por su lado, el prestamista, cuando supone que va a producirse semejante encarecimiento, sólo otorga créditos si el interés bruto de mercado también sube por encima del que prevalecería en una situación en la que no se previera alza alguna o sólo una menor. No le asustan al prestatario esos superiores intereses si considera su proyecto de tal rentabilidad que piensa poder soportar fácilmente ese mayor coste. El prestamista no concede crédito, sino que aparece en el mercado como empresario y comprador de mercancías y servicios, si el interés bruto no le compensa por los beneficios que de esta forma podría obtener. La previsión de un alza de los precios desata una tendencia al encarecimiento del interés bruto de mercado, mientras que un presumido descenso de aquéllos desata una tendencia a la baja del interés. Si los cambios esperados en la estructura de los precios se refieren sólo a un grupo limitado de bienes y servicios, y son compensados por los cambios en sentido contrario de los

precios de otros bienes, como sucede cuando no existen cambios en la relación monetaria, ambas tendencias se equilibran más o menos. En cambio, si la relación monetaria varía sensiblemente y se prevé un alza o una baja general de precios, una de ellas prevalece. Entonces se incorpora a toda transacción en que haya pagos aplazados una compensación específica —positiva o negativa— por variación de precios[3].

El papel de esta compensación en una economía cambiante es distinto del que le corresponde en el hipotético e impracticable esquema que expusimos anteriormente. Nunca puede anular enteramente, ni siquiera en la esfera crediticia pura, los efectos de los cambios registrados por la relación monetaria; no es capaz de generar tipos de interés enteramente compensatorios. No puede neutralizar la fuerza impulsiva propia del dinero. Aunque todos los interesados conocieran plena y exactamente las modificaciones cuantitativas registradas por las existencias de dinero (en sentido amplio), así como las épocas en que tales variaciones habrían de producirse y las personas que, en primer término, habían de ser afectadas, no por ello podrían llegar a saber de antemano si la demanda de dinero —para su tenencia a la vista— iba a variar ni, en todo caso, la magnitud de tal variación, ignorando igualmente la época y la cuantía en que cambiarían los precios de las diversas mercancías. La compensación por variación de precios podría contrabalancear los efectos que en materia crediticia provocan los cambios de la relación monetaria, sólo si dicha compensación apareciera antes de producirse las variaciones de precios provocadas por la cambiada relación monetaria. Para ello sería preciso que los interesados calcularan de antemano la época y proporción en que iban a producirse las

variaciones de precios en las mercancías y servicios que directa o indirectamente afectan a su bienestar. Tales cálculos, en nuestro mundo real, no pueden efectuarse, pues su práctica exigiría un conocimiento pleno y perfecto del futuro.

La compensación por variación de precios no es el resultado de una operación aritmética por la que se pueda suprimir la incertidumbre del mañana, sino que surge de la idea que los promotores se formen de ese futuro y de los cálculos que formulen sobre esa base. Va paulatinamente tomando cuerpo a medida que, primero, unos pocos y, después, cada vez mayor número de personas advierten que el mercado se halla bajo los efectos de una variación en la relación monetaria de origen dinerario, variación que ha desatado una específica tendencia en los precios. Sólo cuando la gente comienza a comprar o a vender al objeto de lucrarse de esta tendencia se produce la compensación por variación de precios.

Conviene observar que dicha compensación es fruto de las especulaciones que anticipan los cambios en la relación monetaria. Lo que la induce, en el caso de que se sospeche el inicio de una tendencia inflacionaria, son los primeros signos de ese fenómeno que luego, al generalizarse, se calificará de «huida hacia valores reales» y, finalmente, provocará el cataclismo económico y la desarticulación del sistema monetario afectado. Al igual que sucede con toda previsión de circunstancias futuras, tales especulaciones pueden resultar erradas; es posible que se detenga o se reduzca la actividad inflacionaria o deflacionaria y que los precios sean distintos a los previstos.

Esa incrementada propensión a comprar o vender que genera la compensación por variación de los precios afecta,

por lo general, más pronto y en mayor grado al mercado crediticio a corto plazo que al mercado a largo plazo. Cuando así sucede, los préstamos a corto plazo registran, en primer término, la compensación y es sólo después, por la concatenación que existe entre todas las partes del mercado, cuando aquélla se traslada al mercado a largo plazo. Pero también puede suceder que la compensación aparezca en estos últimos préstamos con total independencia de lo que acontezca con los de corto plazo. Cuando todavía existía un activo mercado internacional de capitales, esto acontecía frecuentemente. Los prestamistas tenían confianza en el inmediato futuro de determinada valuta; no exigían, pues, compensación alguna, o sólo una muy reducida, en el caso de créditos a corto plazo. Pero el futuro más remoto no era tan halagüeño y, por lo tanto, en los correspondientes créditos se incluía una compensación por variación de precios. Por lo tanto, los empréstitos a largo plazo en dicha moneda sólo podían colocarse si sus condiciones resultaban más favorables para el suscriptor que las de los créditos pagaderos en oro o en moneda extranjera.

Hemos visto una de las razones por las que la compensación que nos ocupa puede amortiguar, pero nunca suprimir completamente, los efectos que sobre las respectivas prestaciones de las partes ejercen las variaciones de origen dinerario registradas por la relación monetaria. (Una segunda razón la examinaremos en la siguiente sección). Esa compensación que nos viene ocupando siempre se retrasa con respecto a los cambios del poder adquisitivo, pues no la producen las variaciones registradas por las existencias de dinero (en sentido amplio), sino que, al contrario, es consecuencia de los efectos —forzosamente posteriores— que

dichas variaciones producen en la estructura general de los precios. Es sólo al final de una dilatada inflación cuando las cosas cambian. Al aparecer el pánico propio de la desarticulación del sistema monetario, al producirse el cataclismo económico (*crack-up boom*), no sólo hay alza desmesurada de todos los precios, sino también incremento no menos exagerado de la positiva compensación por variación de precios. Ningún interés bruto, por grande que sea, resulta bastante al potencial acreedor cuando piensa en las pérdidas que le irrogará la creciente baja del poder adquisitivo de la moneda. Deja de hacer préstamos y prefiere invertir su dinero en bienes «reales». El mercado crediticio se paraliza.

4. EL MERCADO CREDITICIO

Los tipos brutos de interés que produce el mercado crediticio no son uniformes. El componente empresarial, comprendido en ellos invariablemente, cambia según las específicas circunstancias de cada operación concreta. Uno de los mayores defectos de los estudios y análisis que, desde un punto de vista estadístico, pretenden examinar el movimiento de los tipos de interés consiste precisamente en pasar por alto este factor. De nada sirve ordenar por épocas los tipos de interés del mercado o los tipos de descuento de los bancos centrales. Los datos así obtenidos no pueden ser objeto de medida. Un mismo tipo de descuento tiene valor diferente

según el momento en que rija. Es más, resultan tan distintas las circunstancias institucionales que regulan la actividad de la banca central y privada de cada país y los respectivos mercados crediticios que induce a confusión comparar los tipos de interés sin ponderar debidamente las específicas diferencias de cada caso. *A priori* sabemos que, siendo iguales las demás circunstancias, el prestamista prefiere el interés alto al bajo, mientras que el prestatario busca lo contrario. Pero lo cierto es que las *demás circunstancias* nunca son iguales, sino siempre diferentes. En el mercado crediticio prevalece una tendencia a la igualación del interés bruto en los créditos en que el factor determinante de la magnitud del componente empresarial y la compensación por la variación de los precios sean iguales. Este conocimiento nos proporciona un instrumento mental para interpretar correctamente la historia de los tipos de interés. Sin la ayuda de este conocimiento, los copiosos datos históricos y estadísticos no son más que un cúmulo de cifras sin sentido. Al relacionar, según la época, los precios de determinadas materias primas, el empirismo puede aparentemente justificarse sobre la base de que las cifras manejadas se refieren al menos a unos mismos objetos físicos. (Sin embargo, el argumento no convence, pues los precios no dependen de las propiedades físicas de las cosas, sino del cambiante valor que los hombres atribuyen a tales propiedades). Pero tratándose del interés, ni siquiera esa mala excusa puede aducirse. Los diferentes tipos brutos de interés no tienen de común más que los distintos componentes que en ellos distingue la teoría cataláctica. Se trata de fenómenos complejos de los que no podemos servirnos para formular una teoría empírica o *a posteriori* del interés. Ni atestiguan ni contradicen lo que la teoría predica de estos problemas.

Debidamente ponderados, a la luz de las enseñanzas de la ciencia, son datos de indudable interés para la historia económica; pero para la teoría económica carecen de toda utilidad.

Suele distinguirse entre el mercado de créditos a corto plazo (mercado del dinero) y el de los créditos a largo plazo (mercado de capitales). Un análisis más riguroso debe hacer mayores distinciones entre los préstamos sobre la base de su respectiva duración. Hay, además, diferencias de orden jurídico por razón de las acciones procesales que el correspondiente contrato pueda conceder al acreedor. El mercado crediticio, en conclusión, no es homogéneo. Las diferencias más conspicuas entre los tipos de interés, sin embargo, resultan del componente empresarial, integrante siempre del interés bruto. A este hecho se alude cuando se dice que el crédito se basa en la confianza y la buena fe.

La conexión entre todos los sectores del mercado crediticio y entre los tipos brutos de interés en él determinados se produce por la tendencia del interés neto incluido en el bruto hacia una tasa última de interés originario. En relación con esta tendencia, la teoría cataláctica puede tratar el interés de mercado como si fuera un fenómeno uniforme, separando del mismo el componente empresarial, siempre, como decíamos, incluido en el interés bruto, así como la compensación por diferencia de precios, a veces también comprendida en él.

Los precios de las mercancías y servicios se mueven constantemente hacia un determinado precio final. Si este último se alcanzara, mostraría en la proporción entre los precios de los bienes futuros y los de los presentes el tipo final del interés originario. Pero en la economía cambiante nunca se llega a alcanzar ese imaginario estado final. Continuamente

se producen hechos nuevos que desvían la tendencia de los precios desde los fines a que tendían originariamente hacia un estado final distinto, al que puede corresponder un tipo de interés originario diferente. El interés originario no goza de mayor permanencia que los precios o los salarios.

Quienes se dedican prudentemente a reajustar el empleo de los factores de producción a los cambios que registran las circunstancias de cada momento —es decir, los empresarios y promotores— basan sus cálculos en los precios, salarios y tipos de interés que el mercado determina. Advierten la existencia de diferencias entre los precios actuales de los factores complementarios de producción y el previsto precio del producto terminado —una vez deducido del mismo el interés de mercado— aspirando a lucrarse con tales diferencias. Es clara la función que el interés desempeña en los cálculos del hombre de negocios. La cuantía del interés le dice hasta qué punto puede detraer factores de producción de la atención de necesidades más próximas y destinarlos a proveer otras temporalmente más remotas. Le indica cuál será el periodo de producción que en cada caso se ajusta efectivamente al diferente valor que la gente otorga a los bienes presentes con respecto a los futuros. Le prohíbe lanzarse a empresas que no se compaginen con las limitadas existencias de bienes de capital efectivamente ahorradas por la gente.

Debido a la influencia que puede ejercer sobre esta primordial función del tipo de interés, la fuerza impulsora del dinero adquiere un significado especial. Las variaciones de origen dinerario registradas por la relación monetaria pueden afectar, en determinados casos, al mercado crediticio antes que al precio de las mercancías y del trabajo. El incremento o

la disminución de las existencias de dinero (en sentido amplio) pueden aumentar o restringir la oferta de numerario en el mercado crediticio, provocando, consecuentemente, un alza o baja del interés bruto, pese a no haber registrado el tipo de interés originario variación alguna. En tales supuestos, el interés de mercado se aparta del que corresponde a las existencias de bienes de capital disponibles y al tipo de interés originario. Deja entonces de cumplir su específica función, la de guiar y orientar las decisiones empresariales, y trastorna los cálculos del empresario, apartándole de aquellas vías que mejor permitirían atender las más urgentes necesidades de los consumidores.

Hay, además, otro aspecto que igualmente merece consideración. Si, permaneciendo idénticas las demás circunstancias, aumentan o disminuyen las existencias de dinero (en sentido amplio) y se provoca así una tendencia general al alza o a la baja de los precios, la compensación positiva o negativa (*positive or negative price premium*) habrá de incorporarse al interés incrementando o menguando el tipo de mercado. Pero si los cambios de la relación monetaria afectan, en primer término, al mercado crediticio, los tipos de interés registran variaciones, pero precisamente de signo contrario. Mientras se requeriría una compensación positiva o negativa para reajustar los tipos de interés de mercado a las variadas existencias monetarias, los tipos del interés bruto bajan o suben en sentido contrario. He aquí un segundo motivo por el cual la compensación no puede resarcir ni anular enteramente los efectos que las variaciones de origen dinerario registradas por la relación monetaria provocan en el contenido de los contratos con pagos aplazados. Porque lo cierto es que tal compensación se produce con retraso; como

dijimos anteriormente, la misma se rezaga tras las ya acontecidas variaciones registradas por el poder adquisitivo del dinero. Ahora, además, observamos que a veces aparecen fuerzas que actúan en sentido diametralmente contrario al de la compensación y que surgen antes incluso de que esta última tome cuerpo.

5. Los efectos de las variaciones de la relación monetaria sobre el interés originario

Al igual que cualquier otro cambio de las circunstancias del mercado, las variaciones en la relación monetaria pueden influir sobre el tipo de interés originario. Según las tesis de los partidarios de la interpretación inflacionaria de la historia, la inflación, generalmente, incrementa las ganancias de los empresarios. Razonan así: Suben los precios de las mercancías más pronto y en mayor grado que los salarios. Obreros y asalariados, gente que ahorra poco y que suele consumir la mayor parte de sus ingresos, se ven perjudicados al tener que restringir sus gastos; se favorece, en cambio, a las clases propietarias, notablemente propicias a ahorrar una gran parte de sus rentas; tales personas no incrementan proporcionalmente el consumo, sino que refuerzan la actividad ahorradora. La comunidad, en su conjunto, registra una tendencia a intensificar la acumulación de nuevos capitales. Una inversión adicional es el corolario de la restricción del consumo impuesta a aquella parte de la

población que consume la mayor parte del producto anual del sistema económico. Este *ahorro forzoso* rebaja el tipo del interés originario; acelera el progreso económico y la implantación de adelantos técnicos.

Es cierto que este ahorro forzoso podría ser provocado, y en alguna ocasión histórica efectivamente lo fue, por actividades inflacionarias. Al examinar los efectos de las variaciones de la relación monetaria en el nivel de los tipos de interés, no debe ocultarse que tales cambios, en determinadas circunstancias, pueden alterar el tipo del interés originario. Pero también hay que tener en cuenta muchos otros hechos.

Ante todo, conviene observar que el ahorro forzoso puede ser fruto de la inflación, aunque no necesariamente. Depende de las particulares circunstancias de cada caso el que efectivamente el alza de los salarios se rezague en relación con la subida de los precios. La baja del poder adquisitivo de la moneda no provoca por sí sola un descenso general de los salarios reales. Puede darse el caso de que los salarios nominales se incrementen antes y en mayor proporción que los precios de las mercancías[4].

Por otra parte, no debe olvidarse que la propensión a ahorrar de las clases adineradas es una simple circunstancia psicológica, no un imperativo praxeológico. Es posible que quienes ven aumentar sus ingresos gracias a la actividad inflacionaria no ahorren tales excedentes y los dediquen al consumo. No se puede predecir con la certeza apodíctica que caracteriza a los teoremas económicos cómo en definitiva procederán quienes se benefician con la inflación. La historia nos habla de lo que ha sucedido en el pasado, pero nada puede decirnos de lo que sucederá en el futuro.

Sería una grave omisión olvidar que la inflación también

genera fuerzas que tienden al consumo de capital. Uno de los efectos de la inflación es falsear el cálculo económico y la contabilidad, apareciendo entonces beneficios puramente ficticios. Si las cuotas de amortización no se aplican teniendo bien en cuenta que la reposición de los elementos desgastados del activo exigirá un gasto superior a la suma que aquéllos costaron en su día, tales amortizaciones serán a todas luces insuficientes. De ahí el error, en caso de inflación, de calificar de beneficios la diferencia íntegra entre el coste de lo que se vende y el precio que efectivamente se percibe. No es menos ilusorio estimar como ganancia las alzas de precios que los inmuebles o las carteras de valores puedan registrar. Son precisamente esos quiméricos beneficios los que hacen a muchos creer que la inflación trae consigo prosperidad general. Se sienten eufóricos y gastan y se divierten alegremente. La gente embellece sus moradas, se construyen nuevos palacios, prosperan los espectáculos públicos. Al gastar unas ganancias inexistentes, generadas por cálculos falseados, lo que en verdad hacen es consumir capital. No importa quiénes sean estos derrochadores. Da igual que se trate de hombres de negocios o de jornaleros; tal vez sean asalariados cuyas demandas de mayores retribuciones fueron alegremente atendidas por patronos que se consideraban cada día más ricos; o gentes mantenidas con impuestos, pues generalmente es el fisco quien absorbe la mayor parte de esas aparentes ganancias.

A medida que progresa la inflación, un número cada vez mayor va advirtiendo la creciente desvalorización de la moneda. Las personas legas en asuntos bursátiles, que no se dedican a negocios, normalmente ahorran en cuentas bancarias, comprando deuda pública o pagando seguros de

vida. La inflación deprecia todo ese ahorro. Los ahorradores se desaniman; la prodigalidad parece imponerse. La última reacción del público, la conocida «huida hacia valores reales», es una desesperada intentona por salvar algo de la ruina ya insoslayable. No se trata de salvaguardar el capital, sino tan sólo de proteger, mediante fórmulas de emergencia, alguna fracción del mismo.

El principal argumento esgrimido por los defensores de la inflación y la expansión es bastante endeble, como se ve. Podemos admitir que en épocas pasadas la inflación provocó a veces ahorro forzoso e incrementó así el capital disponible. Pero de ello no se sigue que tales efectos se vayan a producir siempre; más probable es que prevalezcan las fuerzas que impulsan al consumo de capital sobre las que tienden a su acumulación. En todo caso, el efecto final de tales cambios sobre el ahorro, el capital y el tipo del interés originario depende de las circunstancias particulares de cada caso.

Lo mismo, *mutatis mutandis*, podemos decir de los efectos y consecuencias de los movimientos deflacionarios o restriccionistas.

6. Efectos de la inflación y la expansión crediticia sobre el interés bruto de mercado

Sean cuales fueren las consecuencias que un movimiento inflacionario o deflacionario pueda provocar sobre el tipo del interés originario, ninguna relación guarda con las

alteraciones transitorias del interés bruto de mercado provocadas por los cambios de origen dinerario de la relación monetaria. Cuando la entrada de los nuevos dineros o sustitutos monetarios arrojados al mercado —o la salida de los que se retiran del mismo— afecta en primer término al mercado crediticio, se perturba temporalmente la normal adecuación entre los tipos brutos de interés de mercado y el tipo del interés originario. El interés de mercado sube —o baja— a causa de la menor —o mayor— cantidad de dinero ofrecido en forma de préstamos sin haber registrado variación alguna el interés originario, que puede, no obstante, cambiar más tarde a causa de la mudada relación monetaria. El interés de mercado se aparta del nivel que corresponde al originario, sin perjuicio de que, de inmediato, comiencen a actuar fuerzas tendentes a reajustar aquél a éste. Sin embargo, es posible que durante el lapso de tiempo exigido por tal reajuste varíe el interés originario, variación ésta que también puede ser provocada por el propio proceso inflacionario o deflacionario que dio lugar a la divergencia de ambos tipos de interés. En tal caso, el tipo final del interés originario que determina el tipo final del de mercado hacia el cual, mediante el reajuste, tiende el interés imperante, será distinto del que prevalecía al iniciarse la inflación o deflación. El proceso de reajuste puede entonces variar en algunos aspectos; la esencia del mismo, sin embargo, permanece inalterable.

El fenómeno que nos interesa es el siguiente: el tipo del interés originario viene determinado por el descuento de bienes futuros frente a bienes presentes. Este interés es ajeno a la cuantía de las existencias de dinero y sustitutos monetarios, si bien, indirectamente, el tipo del mismo puede verse afectado al variar esas disponibilidades. En el interés bruto de

mercado, por el contrario, sí influyen los cambios que pueda registrar la relación monetaria. Cuando, por esta razón, el de mercado varía, resulta forzoso reajustar de nuevo ambos tipos de interés. ¿Cuál es el proceso que provoca el reajuste?

En este apartado nos ocuparemos sólo de la inflación y la expansión crediticia. Para simplificar la exposición, vamos a suponer que ese dinero y esos sustitutos monetarios adicionales hacen su aparición en el mercado crediticio influyendo sólo posteriormente sobre los demás sectores mercantiles a través de los nuevos créditos otorgados. Este planteamiento coincide con las circunstancias de cualquier expansión del crédito circulatorio[5]. Nuestro análisis equivale, pues, a examinar el típico proceso de la expansión crediticia.

Al tratar este asunto, debemos referimos una vez más a la compensación por variación de precios (*price premium*). Ya hemos dicho que al iniciarse la expansión del crédito no surge una compensación positiva. Ésta aparece sólo a medida que las existencias adicionales de dinero (en sentido amplio) comienzan a influir sobre los precios de mercancías y servicios. Ahora bien, mientras se mantiene la expansión crediticia y se inyectan sin cesar nuevos medios fiduciarios en el mercado crediticio, continúa actuando una presión sobre el interés bruto del mercado. Éste debería elevarse en razón de la compensación positiva por variación de precios (*positive price premium*) que, a medida que progresa el proceso expansionista, se incrementa sin cesar. Pero el interés de mercado queda siempre rezagado sin alcanzar la cuantía necesaria para abarcar el interés originario y la compensación positiva por variación de precios.

Conviene insistir sobre este punto, pues sirve para refutar los criterios que suelen adoptarse para distinguir lo que la

gente denomina intereses altos e intereses bajos. Por lo general, se toma en consideración simplemente la cuantía de los tipos o la tendencia que refleja. La opinión pública considera «normal» el interés comprendido entre un tres y un cinco por cien. Cuando el tipo de mercado sobrepasa este límite, o simplemente cuando los tipos —con independencia de su cuantía aritmética— tienden a subir, el hombre medio cree expresarse correctamente al hablar de intereses altos o en alza. Frente a tales errores, es obligado resaltar que, al producirse una subida general de precios (es decir, rebaja del poder adquisitivo de la moneda), para que el interés bruto de mercado pueda estimarse incambiado es preciso que se incremente con la positiva compensación por variación de precios que sea precisa. En tal sentido ha de considerarse bajo —ridículamente bajo— el tipo de descuento del noventa por cien aplicado, en el otoño de 1923, por el Reichsbank, pues resultaba a todas luces insuficiente para cubrir la necesaria compensación por variación de precios, dejando, además, desatendidos los restantes componentes que entran en el interés bruto de mercado. Este mismo fenómeno se reproduce sustancialmente en toda prolongada expansión crediticia. El interés bruto de mercado sube durante el curso de toda expansión; sin embargo, siempre resulta bajo en comparación con la previsible alza ulterior de los precios.

En nuestro análisis del desenvolvimiento de la expansión crediticia suponemos que un hecho nuevo —la presencia en el mercado crediticio de una serie de medios fiduciarios antes inexistentes— viene a perturbar la adecuación del sistema económico a las circunstancias de aquel mercado, perturbando la tendencia hacia determinados precios y tipos de interés finales. Hasta que hacen aparición esos nuevos

medios fiduciarios, todo aquél que estaba dispuesto a pagar, independientemente del componente empresarial específico de cada caso, el tipo de interés bruto a la sazón prevalente podía obtener cuanto crédito deseara. Para poder colocar una cantidad mayor de préstamos es preciso rebajar el interés de mercado. Esta rebaja de intereses debe practicarse forzosamente reduciendo la cuantía aritmética de los mismos. Cabe mantener invariables unos porcentajes nominales y, sin embargo, colocar más créditos a base de rebajar las exigencias relativas al componente empresarial. En la práctica, ello implica reducir el tipo bruto de mercado y provoca los mismos efectos que una reducción de intereses propiamente dicha.

Una baja del interés bruto de mercado influye en los cálculos del empresario acerca de la rentabilidad de las operaciones que proyecta.

Junto con los precios de los factores materiales de producción, los salarios, los futuros precios de venta de los productos, los tipos de interés entran en los cálculos que el empresario hace cuando planifica sus negocios. El resultado que tales cálculos arrojan indica al empresario si el negocio es o no rentable. Le informa sobre las inversiones que conviene realizar dada la razón entre el valor que el público otorga a los bienes presentes y frente a los futuros. Le obliga a acomodar sus actuaciones a esta valoración. Le desaconseja embarcarse en proyectos cuya realización desaprobarían los consumidores por el largo periodo de espera que precisarían. Le fuerza a emplear los bienes de capital existentes del mejor modo posible para satisfacer las necesidades más acuciantes de la gente.

Pero aquí la baja del interés viene a falsear el cálculo

empresarial. Pese a que no hay una mayor cantidad de bienes de capital disponibles, se incluyen en el cálculo parámetros que serían procedentes sólo en el supuesto de haber aumentado las existencias de bienes de capital. El resultado, consecuentemente, induce a error. Los cálculos hacen que parezcan rentables y practicables negocios que no lo serían si el tipo de interés no se hubiera rebajado artificialmente mediante la expansión crediticia. Los empresarios se embarcan en la realización de tales proyectos. La actividad mercantil se estimula. Comienza un periodo de auge o expansión (*boom*).

La demanda adicional desatada por los empresarios que amplían sus operaciones pone en marcha una tendencia al alza de los precios de los bienes de producción y de los salarios. Al incrementarse éstos, el precio de los bienes de consumo también se encarece. Los empresarios, por su parte, contribuyen igualmente a ese encarecimiento, pues, engañados por unas ilusorias ganancias que sus libros arrojan, incrementan el consumo propio. La general subida de precios genera optimismo. Si sólo se hubieran encarecido los factores de producción y se hubiera mantenido estático el precio de los bienes de consumo, los empresarios se habrían inquietado. Pero la mayor demanda de artículos de consumo y el aumento de las ventas, pese al alza de los precios, tranquiliza sus inquietudes. Confían en que, no obstante el aumento de los costes, sus operaciones resultarán beneficiosas. Y las prosiguen sin mayores preocupaciones.

Ahora bien, para financiar la producción en esta mayor escala que la expansión crediticia ha provocado, todos los empresarios, tanto los que ampliaron sus negocios como quienes mantienen invariadas sus actividades, necesitan

mayores fondos de maniobra, al haberse elevado los costes de producción. Si la contemplada expansión crediticia consiste en una única y no repetida inyección de determinada cantidad de medios fiduciarios en el mercado crediticio, el periodo de expansión no puede tener larga vida. No conseguirán los empresarios procurarse los fondos que exige la prosecución de sus operaciones. Se incrementa el interés de mercado, pues el efecto de la nueva demanda de créditos no es anulado por el aumento de dinero disponible para prestar. Los precios de las mercancías descienden debido a que algunos empresarios realizan inventarios, mientras otros restringen sus adquisiciones. La actividad mercantil vuelve a contraerse. Termina el periodo de expansión simplemente porque las fuerzas que lo generaron han dejado de actuar. La cantidad adicional de crédito circulatorio ha agotado su capacidad de influir sobre precios y salarios. Tanto unos como otros, e igualmente los saldos de tesorería de la gente, han quedado acomodados a la nueva relación monetaria; todos ellos se mueven hacia el nuevo estado final que corresponde a esa relación monetaria, sin que tal tendencia se vea perturbada por nuevas inyecciones de medios fiduciarios adicionales. El interés originario que corresponde a la nueva estructura del mercado ejerce su pleno influjo sobre el interés bruto de mercado. No se ve ya este último afectado por la perturbadora influencia de las variaciones de las existencias de dinero (en sentido amplio).

El defecto fundamental de quienes pretenden explicar el periodo de expansión —o sea, la tendencia general a la ampliación de las actividades mercantiles y a la subida de precios— sin referirse al incremento de las existencias de dinero o medios fiduciarios consiste precisamente en pasar

por alto esta circunstancia. Para que se produzca un alza general de precios es preciso, o bien que disminuyan las existencias de *todas* las mercancías, o bien que aumenten las disponibilidades de dinero (en sentido amplio). A efectos dialécticos, vamos a admitir que son fundadas las explicaciones no monetarias de la expansión. Suben los precios y se amplían las operaciones mercantiles pese a no haberse registrado incremento alguno de las existencias dinerarias. Pero en tal caso no tardarán en comenzar a bajar los precios; aumentará, forzosamente, la demanda de créditos, nueva demanda que ha de alimentar un alza de interés; de ahí que la expansión, apenas nacida, tiene que desplomarse. La verdad es que todas las teorías no monetarias del ciclo económico presumen tácitamente —o al menos lógicamente así deberían hacerlo— que la expansión crediticia es un fenómeno que no puede dejar de acompañar a la expansión[6]. Se ven forzadas a admitir que, en ausencia de la expansión crediticia, la expansión no podría producirse y que el aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio) es condición necesaria para que aparezca la tendencia al alza de los precios. Resulta, pues, que, examinadas más de cerca, tales explicaciones no monetarias de las fluctuaciones cíclicas se limitan a afirmar que la expansión crediticia, si bien es requisito indispensable para la aparición de la expansión, no es por sí sola condición suficiente para que el mismo se produzca, sino que se precisa la concurrencia de otras circunstancias.

Aun en este restringido aspecto, yerran las teorías no monetarias. Es indudable que toda expansión crediticia tiene por fuerza que provocar el auge anteriormente descrito. La tendencia de la expansión crediticia a provocar ese auge sólo

queda enervada en el caso de que al tiempo aparezcan otras circunstancias de signo contrario. Si, por ejemplo, pese a que los bancos intentan ampliar el crédito, existe la convicción de que el gobierno confiscará con medidas tributarias los beneficios «extraordinarios» de los empresarios o de que la expansión crediticia se detendrá tan pronto como comiencen a subir los precios, es imposible que se produzca el auge. En tal caso, los empresarios no ampliarán sus negocios ni harán uso del crédito barato ofrecido por la Banca, ya que no esperan poder obtener con ello ningún beneficio. Convenía mencionar este hecho, pues nos explica el fracaso del método de «cebar la bomba» adoptado por el *New Deal*, así como otros fenómenos de los años treinta.

El auge persiste sólo mientras se mantiene, a ritmo cada vez más acelerado, la expansión crediticia. Se desfonda tan pronto como dejan de inyectarse nuevos medios fiduciarios al mercado crediticio. Es más, aunque la inflación y la expansión crediticia se mantuvieran, ello no permitiría mantener indefinidamente el auge. Entrarían entonces en juego los factores que impiden proseguir ininterrumpidamente la expansión crediticia. Se produciría la quiebra económica (*crack-up boom*), la ruina del sistema monetario.

La base de la teoría monetaria consiste en proclamar que las variaciones de origen dinerario de la relación monetaria no afectan ni en la misma época ni en la misma proporción a los diversos precios, salarios y tipos de interés. Si tal disparidad no se produjera, ello significaría que el dinero es neutro; los cambios registrados por la relación monetaria no influirían en la estructura de los negocios, en la cuantía y condición de la producción de las distintas ramas industriales, en el consumo ni en los ingresos y las fortunas de los distintos

sectores de la población. El interés bruto de mercado, en tal caso, tampoco sería afectado —ni transitoria ni definitivamente— por los cambios registrados en la esfera del dinero y del crédito circulatorio. Tales variaciones influyen en el tipo del interés originario precisamente porque la diferente reacción de los precios provoca cambios en las fortunas e ingresos de la gente. El que, con independencia de las variaciones del interés originario, también se modifique temporalmente el tipo del interés bruto de mercado es una prueba más de la existencia de la mencionada diferencia. Si las adicionales sumas dinerarias acceden al mercado siguiendo vías que, de momento, eluden el sector crediticio, que sólo es influido después de haberse producido las correspondientes alzas en los precios de las mercancías y del trabajo, los efectos que el dinero en cuestión provoca sobre el interés de mercado son muy exiguos o totalmente nulos. Cuanto más temprano acudan al mercado crediticio las nuevas existencias de dinero o de medios fiduciarios, con tanta mayor violencia se verá afectado el tipo de interés bruto de mercado.

Cuando, bajo una expansión crediticia, la totalidad de los sustitutos monetarios adicionales se invierte en préstamos a los negocios, la actividad mercantil se incrementa. Los empresarios amplían lateralmente la producción (es decir, no alargan el periodo de producción de ninguna industria) o la amplían longitudinalmente (o sea, dilatando el periodo de producción). Las nuevas explotaciones, en cualquiera de los casos, exigen la inversión de factores de producción adicionales. Sin embargo, la cuantía de los bienes de capital existentes no ha aumentado. Por otra parte, la expansión crediticia no provoca una tendencia hacia la restricción del

consumo. Es cierto, como veíamos al tratar del ahorro forzoso, que, después, según vaya progresando la expansión, una parte de la población tendrá que restringir su consumo. Pero depende de las específicas circunstancias de cada caso el que ese ahorro forzoso de algunos sectores llegue o no a superar el mayor consumo de otros grupos y provoque, en definitiva, un aumento efectivo del ahorro disponible. La consecuencia inmediata de la expansión crediticia es incrementar el consumo de aquellos asalariados cuyos ingresos han aumentado a causa de la mayor demanda laboral desatada por los empresarios cuyas actividades se amplían. Supongamos que ese mayor consumo de los grupos favorecidos por la expansión ha sido exactamente compensado por la restricción que han tenido que imponerse los perjudicados por la inflación, de tal suerte que en conjunto el consumo permanece invariado. La situación es, pues, la siguiente: Se ha variado la producción en el sentido de ampliar el periodo de espera. Sin embargo, la demanda de bienes de consumo no se ha restringido de suerte que permita una mayor duración de las existencias disponibles. Naturalmente, este hecho eleva los precios de los bienes de consumo y así provoca la tendencia al ahorro forzoso. Pero esta alza de los bienes de consumo refuerza la tendencia expansiva de los negocios. Del aumento de la demanda y de la subida de los precios los empresarios deducen que será rentable invertir y producir más. Esta expansión de la actividad empresarial da lugar a un nuevo encarecimiento de los factores de producción, elevación de los salarios y, consecuentemente, subida del precio de los bienes de consumo. Los negocios seguirán ampliándose mientras los bancos sigan estando dispuestos a aumentar el crédito.

Al iniciarse la expansión crediticia, se pusieron en marcha todos aquellos proyectos que, dadas las específicas circunstancias del mercado, resultaban rentables. El sistema se movía hacia un estado en el que encontrarían trabajo todos los que quisieran emplearse por cuenta ajena y se aprovecharían los factores inconvertibles de producción en el grado aconsejado por la demanda de los consumidores y por las disponibles existencias de trabajo y de factores no específicos de producción. Una ulterior expansión de la producción es posible sólo si la cuantía de los bienes de capital aumenta por efecto de un nuevo ahorro, es decir, un excedente de la producción sobre el consumo. Lo característico del auge de la expansión crediticia es que con ella estos nuevos bienes de capital no se producen. Por lo que los bienes de capital que se precisan para ampliar las actividades económicas deberán ser detraídos de otras producciones.

Denominemos p a las existencias totales de bienes de capital disponibles al comenzar la expansión crediticia y g a la cantidad total de bienes de consumo que p puede producir durante un cierto lapso de tiempo sin perjuicio para la ulterior producción. Así las cosas, los empresarios, instigados por la expansión crediticia, se lanzan a elaborar una nueva cantidad g_3 de bienes de la misma clase que los anteriormente producidos, y una cantidad g_4 de mercancías que antes no se fabricaban. Para la producción de g_3 se necesitan unas supletorias existencias p_3 de bienes de capital, y para g_4 bienes de capital que denominaremos p_4. Pero, comoquiera que permanece invariada la cuantía de bienes de capital disponible, ni p_3 ni p_4 cobran existencia real. Precisamente en esto estriba la diferencia que distingue un auge «artificial»

ingeniado a base de expansión crediticia de un «normal» aumento de producción, que sólo puede provocarse con el efectivo concurso de p_3 y p_4.

Denominaremos *r* a aquellos bienes de capital que, detraídos de la producción total de un determinado periodo temporal, es preciso reinvertir al objeto de reponer el desgaste sufrido por *p* durante el proceso productivo. Si *r* se destina a esta reposición, se podrá producir de nuevo *g* durante el siguiente periodo; en cambio, si *r* no se reinvierte, la cuantía de *p* quedará disminuida en la cantidad *r* y, entonces, $p - r$ ya sólo producirá $g - a$ en el siguiente periodo temporal. Podemos igualmente suponer que es una economía progresiva la afectada por la expansión crediticia que nos ocupa. En el periodo anterior a la expansión crediticia el sistema produjo, como si dijéramos, «normalmente» unos bienes de capital adicionales, que denominaremos $p_1 + p_2$. En ausencia de toda expansión crediticia, p_1 se habría dedicado a producir una adicional cantidad g_1 de bienes ya anteriormente producidos, y p_2 a la elaboración de unas nuevas mercancías g_2 no producidas antes. Los bienes de capital que los empresarios tienen a su libre disposición son $r + p_1 + p_2$. Confundidos, sin embargo, por la aparición del dinero barato, los empresarios proceden como si dispusieran de $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$ y como si consecuentemente, estuviera en su mano producir no sólo $g + g_1 + g_2$, sino además $g_3 + g_4$. Pujan entre sí por unas existencias de bienes de capital a todas luces insuficientes para llevar adelante sus ambiciosos planes.

El resultante encarecimiento de los factores de producción tal vez se adelante al alza de los precios de los bienes de consumo. En tal caso, podría apreciarse una tendencia a la baja del interés originario. Sin embargo, al progresar el

movimiento expansionista, la subida del precio de los bienes de consumo sobrepasará el aumento de los factores de producción. El alza de salarios y jornales y las ganancias de capitalistas, empresarios y agricultores, si bien en gran parte son tan sólo nominales, intensifican la demanda de bienes de consumo. No vale la pena analizar ahora la afirmación de quienes, argumentando en favor de la expansión crediticia, aseguran que el auge puede, por virtud del ahorro forzoso, incrementar efectivamente las existencias de bienes de consumo. Porque es indudable que la intensificada demanda de estos últimos ha de afectar al mercado mucho antes de que las nuevas inversiones hayan podido generar los correspondientes productos. La desigualdad entre los precios de los bienes presentes y los de los bienes futuros vuelve a crecer. La tendencia al alza del interés originario sustituye a la contraria que posiblemente se produjera al comienzo de la expansión.

Esta tendencia al alza del interés originario, así como la aparición de una positiva compensación por variación de precios, nos permite comprender algunas características del auge o expansión. Los bancos se encuentran con una mayor demanda de créditos y descuentos. Los empresarios están dispuestos a pagar mayores intereses brutos. Siguen concertando préstamos pese a que los bancos cobran más caro el crédito. Los tipos brutos de interés son aritméticamente superiores a los que regían antes de la expansión. Pero su crecimiento, desde un punto de vista económico, se ha rezagado, siendo su cuantía insuficiente para cubrir el interés originario y, además, el componente empresarial y la compensación por variación de precios. Los banqueros están convencidos de que, al hacer más onerosas

sus condiciones, han hecho cuanto estaba en su mano para suprimir las especulaciones «perniciosas». Consideran infundadas las críticas de quienes les acusan de atizar el fuego de la expansión. No advierten que, al inyectar en el mercado más y más medios fiduciarios, avivan el auge. Es la continua creación de medios fiduciarios lo que produce, alimenta y acelera el *boom*. El alza del interés bruto de mercado es sólo consecuencia del aumento de medios fiduciarios. Para averiguar si hay o no expansión crediticia, es preciso examinar la cantidad existente de medios fiduciarios, no la cuantía aritmética de los tipos de interés.

Suele describirse el auge como una sobreinversión. Sin embargo, lo cierto es que sólo es posible incrementar las inversiones si se dispone de nuevos bienes de capital. Comoquiera que, aparte del ahorro forzoso, el auge en sí no restringe, sino que aumenta el consumo, es imposible que a través de él surjan los nuevos medios de capital requeridos por la ulterior inversión. El auge, en realidad, no supone inversiones excesivas, sino torpes e inoportunas inversiones. Los empresarios pretenden emplear las existencias de $r + p_1 + p_2$ como si de $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$ se tratara. Se embarcan en una expansión de la inversión a una escala para la que los bienes de capital disponibles resultan insuficientes. Tales proyectos no pueden tener buen fin debido a la insuficiente oferta de bienes de capital. Más pronto o más tarde, fracasarán. El triste final de las expansiones crediticias acaba patentizando los errores cometidos. Hay industrias que no pueden funcionar porque otras fábricas no producen los factores complementarios que ellas necesitan; hay mercancías que no es posible colocar, pues los consumidores prefieren otros bienes que no se fabrican en suficiente cantidad; hay

instalaciones a medio construir que no se concluyen por resultar manifiesto que su explotación produciría pérdidas.

La errónea creencia de que lo esencial del auge es la sobreinversión y no la mala inversión es consecuencia del inveterado hábito de juzgar las cosas sólo por sus aspectos visibles y tangibles. El observador percibe sólo las malas inversiones, sin advertir que su fallo consiste en que otras industrias no pueden proporcionarle los factores complementarios de producción que necesita así como otros bienes de consumo que el público más urgentemente precisa. Por razones técnicas, toda ampliación de la producción debe comenzarse aumentando las existencias de aquellos factores que se precisan en los estadios más alejados de los bienes de consumo. Para incrementar la producción de zapatos, tejidos, automóviles, mobiliarios y viviendas, es preciso comenzar por ampliar la fabricación de hierro, de acero, de cobre y demás mercancías análogas. Si se pretende invertir las existencias $r + p_1 + p_2$, que permitirían producir $a + g_1 + g_2$, como si se tratara de $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$, con las cuales cabría producir $a + g_1 + g_2 + g_3 + g_4$, es preciso cuidarse de antemano de ampliar la producción de aquellas mercancías e instalaciones cuyo concurso, por razones materiales, será previamente requerido si ha de llevarse a buen fin la ampliación del proceso productivo. La clase empresarial, en su conjunto, se asemeja a un constructor que, con una limitada cantidad de materiales, pretende edificar una casa. Si sobreestima sus disponibilidades, trazará proyectos que excederán la capacidad de los medios de que dispone. Dedicará una parte excesiva de los mismos a trabajos de explanación y a cimentaciones, para después advertir que con los materiales restantes no puede terminar el edificio. El error de nuestro

constructor no consistió en efectuar inversiones excesivas, sino en practicarlas desatinadamente, habida cuenta de los medios de que disponía.

Es erróneo igualmente suponer que la crisis fue provocada por haberse «inmovilizado» una parte excesiva de capital «circulante». El empresario individual, al enfrentarse con la restricción de créditos, con ocasión de la crisis, lamentará, desde luego, el haber invertido demasiados fondos en la ampliación de sus instalaciones y en la adquisición de equipo duradero; su posición sería hoy más holgada si pudiera disponer de esos fondos para la normal gestión del negocio. Cuando el auge se transforma en depresión, no escasean ni las materias primas ni las mercancías básicas ni los semiproductos ni los artículos alimenticios. Lo que caracteriza a la crisis es el que la oferta de tales bienes sea tan abundante que echa por tierra sus precios.

Todo esto explica por qué la ampliación de los elementos productivos y de la capacidad de las industrias pesadas, así como de los bienes duraderos, es típico de todo periodo de auge crediticio. Las publicaciones y los editorialistas financieros han estado en lo cierto —durante más de cien años— al ver en las cifras de producción de las citadas industrias, así como en las de la construcción, una clara indicación del ciclo económico. Sólo se equivocan al hablar de sobreinversiones.

Naturalmente, el auge influye también en las industrias productoras de bienes de consumo. Lo que sucede es que muchas veces los nuevos centros productivos y las ampliaciones de los anteriormente existentes no ofrecen a los consumidores las mercancías que éstos más desean. Lo más probable es que los empresarios del sector también hayan

trazado planes pretendiendo producir $r + g_1 + g_2 + g_3 + g_4$. El fracaso de estos planes desmedidos revela su falta de fundamento.

Un marcado encarecimiento de los precios no es un fenómeno que necesariamente haya de acompañar al auge. El aumento de los medios fiduciarios tiende siempre teóricamente a hacer subir los precios. Sin embargo, es posible que esa tendencia tropiece con fuerzas de signo contrario que reduzcan el alza o incluso la supriman por entero. El periodo histórico durante el cual el suave y ordenado funcionamiento del mercado se vio una y otra vez descoyuntado por actividades expansionistas fue una época de continuo progreso económico. La incesante acumulación de nuevos capitales permitió implantar los últimos progresos de la técnica. Se incrementó la productividad por unidad de inversión y la actividad mercantil anegó los mercados con cantidades crecientes de artículos baratos. Si en ese periodo el aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio) no hubiera sido tan señalado como efectivamente fue, se habría registrado una tendencia a la baja de los precios de todas las mercancías. Las modernas expansiones crediticias se han producido siempre sobre un trasfondo de poderosas fuerzas que se oponían al alza de los precios. Pero en esa pugna prevalecieron normalmente las tendencias encarecedoras. Hubo también casos en que la subida de los precios fue muy reducida; un ejemplo bien conocido nos lo brinda la expansión crediticia de 1926-1929[7].

Lo esencial de la expansión crediticia no varía por la aparición de tales casos particulares. Lo que induce al empresario a embarcarse en determinados proyectos no son ni los precios altos ni los precios bajos, sino la discrepancia

entre los costes de producción, incluido entre ellos el interés del capital necesario, y el previsto precio de los productos terminados. La rebaja del tipo de interés bruto de mercado que la expansión crediticia invariablemente provoca hace que parezcan rentables proyectos que antes no lo eran. Da lugar, según decíamos, a que $r + p_1 + p_2$ se manejen como si en verdad fueran $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$. Determina necesariamente una estructura de la inversión y de la producción en desacuerdo con las efectivas existencias de bienes de capital y que forzosamente acabará derrumbándose. Sólo accidentalmente varía el planteamiento cuando los cambios de precios coinciden, en determinado medio económico, con una tendencia al alza del poder adquisitivo de la moneda, no llegando esta última a cambiar totalmente de signo, con lo cual, en la práctica, los precios quedan más o menos invariados.

Es claro que en ningún caso puede la manipulación bancaria proporcionar al sistema económico los bienes de capital. Para una efectiva expansión de la producción, lo que se necesita son nuevos bienes de capital, no dinero ni medios fiduciarios. El auge de la expansión crediticia se apoya en las arenas movedizas del papel moneda y el dinero bancario; por eso, al final, se viene abajo.

La crisis aparece en cuanto los bancos se ponen nerviosos ante el acelerado paso de la inflación y pretenden reducir la expansión crediticia. El auge sólo puede mantenerse mientras alegremente sigan concediéndose créditos a las empresas para continuar sus desorbitados programas, a todas luces disconformes con las reales existencias de factores de producción y las auténticas valoraciones de los consumidores. Los quiméricos planes surgidos del falseamiento del cálculo

económico provocado por la política de dinero barato sólo pueden ser financiados mediante créditos otorgados con un interés bruto artificialmente rebajado en relación con el que regiría en un mercado crediticio inadulterado. Es precisamente ese margen el que hace aparentemente rentables esos proyectos. No es el cambio de actitud de los bancos lo que provoca la crisis. Lo único que hace ese cambio es poner de manifiesto el daño provocado por los disparates cometidos durante el periodo de expansión.

Aunque las instituciones crediticias persistieran obstinadamente en su actitud expansionista, no por ello el auge podría mantenerse eternamente. Tiene que fracasar por fuerza todo intento de reemplazar unos inexistentes bienes de capital (es decir, las expresiones p_3 y p_4) por nuevos medios fiduciarios. Si la expansión crediticia no se detiene a tiempo, el auge da paso a la catástrofe monetaria (*the crack-up boom*); aparece la huida hacia valores reales y todo el sistema monetario se viene abajo. Por lo general, hasta ahora, los bancos no llevaron las cosas hasta el último extremo. Se asustaron cuando todavía estaba lejos el desastre final[8].

Tan pronto como cesa la creación de medios de pago adicionales se viene abajo el castillo de naipes del auge. Los empresarios se ven obligados a restringir sus actividades, al carecer de los fondos exigidos para proseguirlas a la exagerada escala comenzada. Caen los precios, debido a que hay empresas que se deshacen como pueden de sus inventarios a cualquier precio. Las fábricas se cierran; proyectos iniciados se interrumpen; comienza el despido de obreros. Comoquiera que, de un lado, hay firmas que precisan desesperadamente de numerario para evitar la quiebra y, de otro, ya nadie goza del crédito antes tan

generosamente a todos concedido, el componente empresarial del interés bruto de mercado se dispara.

Circunstancias accidentales, de orden institucional y psicológico, suelen transformar la iniciación de la crisis en pánico abierto. Podemos dejar a los historiadores la descripción de las lamentables situaciones que entonces se producen. No compete a la teoría cataláctica examinar con detalle las calamidades propias de los días y las semanas de pánico, ni detenerse en los diversos aspectos del mismo, a veces realmente grotescos. La economía no se interesa por lo que es puramente accidental y dependiente de las circunstancias históricas de cada caso concreto. La ciencia debe, al contrario, distinguir y separar lo esencial y apodícticamente necesario de lo sólo adventicio y desdeñar los aspectos psicológicos del pánico. Le interesa sólo constatar que la expansión crediticia conduce forzosamente a ese fenómeno que conocemos con el nombre de *depresión*, la cual es en realidad el proceso de reajuste que readapta de nuevo la producción a las efectivas circunstancias del mercado; es decir, a las existencias disponibles de factores de producción, a las preferencias de los consumidores y, sobre todo, al tipo del interés originario según queda reflejado en las valoraciones del público.

Sin embargo, estos datos no son ya idénticos a los que prevalecían al iniciarse el proceso expansionista. Muchas cosas han cambiado. El ahorro forzoso, y aún más el común, posiblemente han producido nuevos bienes de capital que es de esperar no se hayan esfumado en su totalidad a causa del sobreconsumo y las malas inversiones. La desigualdad típica de la inflación ha hecho variar la fortuna y los ingresos de los diversos grupos e individuos. El número de habitantes,

independientemente de la expansión crediticia, también puede haber cambiado, así como la composición de los distintos sectores de la población. Tal vez se han registrado progresos técnicos y es posible que haya cambiado la demanda de las diversas mercancías. El estado final al que el mercado tiende ya no es el mismo al que apuntaba antes de las perturbaciones provocadas por la expansión crediticia.

Hay inversiones efectuadas durante el auge que examinadas fríamente, con ojos que ya no nublan los espejismos de la expansión, carecen de sentido y utilidad. No pueden en modo alguno aprovecharse, ya que el precio de sus productos no compensa la cuantía de los fondos que la explotación de tales instalaciones exige invertir en las mismas; el capital «circulante» se precisa con mayor urgencia para satisfacer otras necesidades, como lo demuestra el hecho de que ese capital resulta más rentable en otros cometidos. También habrá inversiones desafortunadas cuyas perspectivas, sin embargo, no sean tan pesimistas. Si se hubiera hecho el oportuno cálculo objetivo, no se habría invertido el capital en tales proyectos. Los factores inconvertibles utilizados han de estimarse dilapidados. Ahora bien, por su propia condición de inconvertibles, son un *fait accompli* que plantea a la acción humana un nuevo problema. Si los ingresos por la venta de sus productos superan los costes operativos, es provechoso continuar la producción. Aun cuando, dados los precios que los consumidores están dispuestos a pagar, la totalidad de la inversión no resulte rentable, una parte, por pequeña que sea, de la misma sí lo es. La proporción improductiva ha de estimarse perdida sin contrapartida, capital malbaratado y perdido.

Si estos hechos se consideran desde el punto de vista de los

consumidores, el resultado es ciertamente el mismo. Las necesidades de las masas se verían mejor atendidas si los espejismos provocados por el dinero barato no hubieran inducido a los empresarios a malgastar los siempre escasos bienes de capital, detrayéndolos de cometidos en los cuales hubieran permitido satisfacer necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores, para dedicarlos, en cambio, a la atención de otras menos acuciantes. Es ciertamente algo lamentable, pero que ya no se puede modificar. La gente deberá de momento renunciar a satisfacciones que podían haber disfrutado si la expansión no hubiera provocado desatinadas inversiones. Pueden, al menos, consolarse parcialmente pensando que disfrutan de bienes que, si no se hubiera perturbado la actividad económica por el despilfarro del auge, les habrían resultado prohibitivos. Flaca compensación ciertamente, pues los bienes de que no pueden disponer por la torpeza con que han sido invertidos los factores de producción disponibles les interesan mucho más que los «sucedáneos» que ahora se les ofrecen. Pero no hay más alternativa, dadas las circunstancias y los datos concurrentes.

En definitiva, la expansión crediticia empobrece a la gente. Habrá quienes sepan aprovechar la coyuntura para enriquecerse; personas cuyo razonamiento no ha ofuscado la histeria general y que han sabido aprovechar las oportunidades que la movilidad del inversor les brindaba. Otros, sin mérito personal alguno, también saldrán favorecidos simplemente en razón a que las cosas por ellos vendidas se iban encareciendo antes que las que compraban. La masa mayoritaria, sin embargo, pagará íntegramente en su carne el inmoderado consumo y la torpeza inversora del

episodio inflacionista.

El hablar de empobrecimiento no debe inducirnos a confusión. No se trata de graduar la pobreza antes y después del auge. El que la gente, con posterioridad a la inflación, sea efectivamente más pobre que antes de ella depende por entero de las circunstancias particulares de cada caso. La cataláctica no puede predecir apodícticamente el resultado. La ciencia económica, al proclamar que la expansión crediticia forzosamente ha de provocar empobrecimiento, quiere destacar que las masas, al sufrir la expansión crediticia, se empobrecen comparativamente a las satisfacciones que habrían disfrutado si no se hubiera producido esta última. La historia económica del capitalismo registra un progreso económico ininterrumpido, un continuo incremento de las disponibilidades de bienes de capital, un alza permanente del nivel medio de vida. Este progreso se produce a un ritmo tan rápido que muchas veces logra compensar y superar las pérdidas provocadas por el excesivo consumo y las desacertadas inversiones de la expansión crediticia. En tales casos, el sistema económico goza, después del auge, de mayor prosperidad que antes de producirse el mismo; sin embargo, podemos hablar de empobrecimiento si tenemos en cuenta las enormes posibilidades de prosperidad que se han desperdiciado.

La pretendida ausencia de depresiones bajo la organización totalitaria

Muchos autores socialistas aseguran que la depresión y la crisis económica son fenómenos inherentes al sistema capitalista de producción. El socialismo resulta inmune a tales lacras.

Sin perjuicio de volver más adelante sobre el tema, parece haber quedado ya demostrado que las fluctuaciones cíclicas de la economía no las provoca el funcionamiento del mercado libre, sino que, por el contrario, son efecto exclusivo del intervencionismo estatal que pretende reducir el tipo del interés por debajo del que el mercado libre fijaría[9]. De momento, sin embargo, conviene concentrar nuestra atención en esa supuesta estabilidad de la planificación socialista.

Conviene, ante todo, destacar que es el proceso democrático del mercado el que origina la crisis. Los consumidores no están conformes con el modo en que los empresarios emplean los factores de producción. Muestran su disconformidad comprando y dejando de comprar. Los empresarios, cegados por el espejismo de unos tipos de interés artificialmente rebajados, no han realizado las inversiones que permitirían atender del mejor modo posible las más acuciantes necesidades del público. Tales yerros quedan al descubierto en cuanto la expansión crediticia se detiene. La actitud de los consumidores obliga a los empresarios a reajustar sus actividades, siempre con miras a dejar atendidas, en la mayor medida posible, las necesidades de la gente. Eso que denominamos depresión es precisamente el proceso liquidatorio de los errores del auge, readaptación de la producción a los deseos de los consumidores.

Por el contrario, en la economía socialista sólo cuentan los juicios de valor del gobernante; las masas no tienen medios que les permitan imponer sus preferencias. El dictador no se preocupa de si la gente está o no conforme con la cuantía de lo que él acuerda dedicar al consumo y de lo que decide reservar para ulteriores inversiones. Si la importancia de estas últimas obliga a reducir drásticamente el consumo, el pueblo pasa hambre y se aguanta. No hay crisis, por la simple razón de que la gente no puede expresar su descontento. Donde no existe vida mercantil, ésta no puede ser próspera ni adversa. En tales circunstancias habrá pobreza e inanición, pero nunca crisis en el sentido que el vocablo tiene en la economía de mercado. Cuando los hombres no pueden optar ni preferir, en forma alguna pueden protestar contra la orientación dada a las actividades productivas.

7. Efectos de la deflación y la contracción crediticia sobre el tipo de interés bruto de mercado

Supongamos que durante un proceso deflacionario la cuantía total en que se reducen las existencias de dinero (en sentido amplio) ha sido detraída del mercado crediticio. En tal caso, tanto el mercado crediticio como el interés bruto se verán desde el primer momento afectados por el cambio de la relación monetaria, es decir, incluso antes de que varíen los precios de las mercancías y los servicios. Imaginemos que el gobierno, para provocar la deseada deflación, coloca un empréstito en el mercado y seguidamente destruye el papel moneda con tal motivo recibido del público. Durante los últimos doscientos años eso se ha practicado una y otra vez. Se pretendía, después de un dilatado periodo inflacionario, restablecer la anterior paridad metálica de la moneda nacional. Pero semejantes proyectos deflacionarios fueron rápidamente abandonados en su mayor parte debido a la creciente oposición con que tropezaban y a que resultaban onerosos para el erario público. Podemos también suponer que los bancos, atemorizados por los desagradables recuerdos de las crisis provocadas por la expansión crediticia, desean incrementar su propia liquidez y restringir la concesión de créditos. Un tercer planteamiento posible consistiría en suponer que la crisis ha provocado la quiebra de aquellas instituciones que venían otorgando crédito circulatorio; la desaparición de los medios fiduciarios emitidos por tales entidades reduciría las disponibilidades monetarias del mercado.

En todos estos casos aparece una tendencia al alza del interés bruto de mercado. Proyectos que antes parecían rentables ahora ya no lo son. Los precios de los factores de producción primero y después los de los artículos de consumo tienden a la baja. La vida mercantil se debilita. La

coyuntura sólo varía cuando los salarios y los precios quedan readaptados a la nueva relación monetaria. El mercado crediticio, por su parte, también se acomoda entonces a la nueva situación y el tipo de interés de mercado deja de verse perturbado por la escasa cuantía de dinero ofrecido para créditos. Como vemos, un alza de origen dinerario del tipo bruto de interés provoca paralización mercantil. La deflación y la contracción crediticia son fenómenos que perturban el normal desenvolvimiento del mercado generando malestar, al igual que la inflación y la expansión crediticia. Pero sería un grave error suponer que la deflación y la contracción son simplemente el reverso de la inflación y la expansión.

La expansión produce al principio la ilusoria apariencia de prosperidad. Es tan popular precisamente porque parece que se está enriqueciendo a la mayoría o incluso a todo el mundo. La gente se deja embaucar. Se precisa una fuerza moral poco común para hacer frente a tales tentaciones. La deflación, por el contrario, inmediatamente provoca situaciones comúnmente consideradas desagradables. Su impopularidad es aún mayor que la popularidad de la inflación. Contra la deflación se forma de inmediato la oposición más feroz, haciéndose pronto irresistibles las fuerzas políticas contrarias a la misma.

Con la inflación, el fisco, a través del dinero *fiat* y de los créditos públicos baratos, ve sus arcas siempre bien repletas; la deflación, en cambio, depaupera al Tesoro. La expansión crediticia enriquece a los bancos; la contracción, los inmoviliza. La inflación y la expansión atraen, mientras la deflación y la restricción repelen.

Pero la diferencia entre ambas manipulaciones del dinero y el crédito no estriba sólo en que una de ellas agrada a todos,

mientras la otra no gusta a nadie. El daño que la deflación y la contracción provocan es siempre menor, con independencia de que son medidas que en la práctica muy contadas veces se llegan efectivamente a aplicar. Pero por su propia esencia son fenómenos menos perniciosos. La expansión malbarata los siempre escasos factores de producción, por el excesivo consumo y las torpes inversiones que provoca. Cuando concluye, se abre un largo y tedioso periodo de recuperación hasta compensar todo el empobrecimiento ocasionado. La contracción, en cambio, no irroga ni sobreconsumo ni erradas inversiones. La reducción temporal de la actividad mercantil coincide sustancialmente con la reducción del consumo de los obreros que dejan de trabajar y de los propietarios de los factores materiales de producción cuyas ventas se contraen. Pero no quedan daños latentes. Al concluir la contracción no hay pérdidas de capital a compensar.

La deflación y la restricción crediticia nunca han desempeñado un papel importante en la historia económica. Los casos más señalados los registró Gran Bretaña al querer retornar, después de los conflictos napoleónicos y otra vez al concluir la Primera Guerra Mundial, a la paridad de anteguerra de la libra esterlina con respecto al oro. En ambos casos el Parlamento y el Gobierno inglés adoptaron una política deflacionista sin sopesar las ventajas e inconvenientes de los dos sistemas que pueden adoptarse para retornar al patrón oro. Es excusable que procedieran así en la segunda década del siglo XIX, pues la teoría del dinero todavía no había logrado aclarar estos problemas. Pero el que más de cien años después se reincidiera en los mismos errores fue manifestación de ignorancia supina, tanto en materia

económica como en historia monetaria[10].

También se manifiesta la ignorancia en la confusión de la deflación y la contracción con el proceso de reajuste a que conduce todo auge expansionista. Depende de las circunstancias institucionales propias del sistema crediticio que provocó la expansión el que la crisis efectivamente dé lugar a una disminución de la cantidad de medios fiduciarios. Puede producirse esta disminución si, por ejemplo, la crisis pone en situación de quiebra los bancos que estaban otorgando crédito circulatorio, siempre y cuando tal mengua no sea compensada por una correspondiente ampliación a cargo de los bancos que se salvan. Pero esta minoración de medios fiduciarios no es un fenómeno que necesariamente haya de acompañar a la depresión; en Europa, jamás se produjo durante los últimos ochenta años y su aparición en los Estados Unidos, bajo la Federal Reserve Act de 1913, se ha exagerado mucho. La penuria de crédito que caracteriza a la crisis no obedece a que se den menos créditos, sino a que no se sigue ya, como antes, ampliando continuamente su concesión. Tal escasez perjudica a todos, tanto a las empresas de antemano condenadas a desaparecer como a las entidades sanas, que podrían prosperar y ampliar sus operaciones si dispusieran del crédito necesario. La Banca, sin embargo, comoquiera que los prestatarios no devuelven los créditos que en su día se les concedió, se ve imposibilitada para conceder nuevos préstamos ni siquiera a las firmas más acreditadas. Ello hace que la crisis se generalice y que todo el mundo se vea obligado a restringir el ámbito de sus respectivas actividades. No hay forma de eludir estas consecuencias secundarias de la expansión precedente.

Tan pronto como aparece la depresión, se producen quejas

generalizadas contra la deflación y la gente reclama una reanudación de la política inflacionista. Es cierto que, aunque no se produzca disminución en las existencias de dinero propiamente dicho y de medios fiduciarios, la depresión desata una tendencia, de origen monetario, al alza del poder adquisitivo de la moneda. Las empresas desean incrementar sus tesorerías y tal pretensión hace variar la razón entre las existencias de dinero (en sentido amplio) y la demanda del mismo (igualmente, en sentido amplio) para su tenencia como numerario. Podemos calificar tal fenómeno de deflación. Pero es un grave error suponer que la baja del precio de las mercancías se produce a causa de la tendencia a incrementar los saldos de tesorería. Las cosas se plantean al revés. Los precios de los factores de producción —tanto materiales como humanos— han alcanzado un nivel excesivamente elevado durante el auge. El precio de los mismos tiene que bajar para que los negocios puedan ser rentables. Los empresarios incrementan su tenencia de numerario por cuanto restringen las adquisiciones y la contratación de personal mientras la estructura de precios y salarios no se reajuste a la verdadera situación del mercado. De ahí que pedir o retrasar el reajuste en cuestión no sirve sino para prolongar el marasmo mercantil.

Esta concatenación ha pasado inadvertida con frecuencia incluso a los economistas. Argumentaban así: La estructura de precios que se formó durante el auge fue consecuencia de la presión expansionista; si dejaran de crearse nuevos medios fiduciarios, el alza de precios y salarios habría de detenerse. Mientras no haya deflación, no tiene por qué aparecer una tendencia a la baja de los precios y salarios.

El razonamiento sería exacto siempre y cuando la presión

inflacionista no hubiera afectado al mercado crediticio antes de producir sus plenos efectos sobre los precios de las mercancías. Supongamos que el gobierno de un país aislado emite papel moneda adicional para pagar subsidios a las gentes de más exiguos ingresos. El alza de precios trastrocaría la producción, desplazándose de los artículos normalmente adquiridos por los sectores que no recibían esa ayuda dineraria hacia las mercancías deseadas por los receptores de la ayuda en cuestión. Si más tarde el gobierno abandonara la política protectora de ciertos grupos, descenderían los precios de los bienes que los mismos adquirirían y se encarecerían rápidamente los artículos preferidos por quienes no reciben particulares apoyos. Pero no por ello el poder adquisitivo de la moneda habría de retornar a su nivel preinflacionario. La estructura de los precios quedará permanentemente marcada por la inflación en tanto el gobierno no retire del mercado ese papel moneda adicional inyectado en forma de subsidios.

Distinto es el planteamiento cuando se trata de una expansión crediticia que afecta ante todo al mercado crediticio. En tal caso, los efectos inflacionarios se refuerzan a causa del sobreconsumo y las malas inversiones. Los empresarios, al pujar entre sí por una mayor participación en las limitadas existencias de trabajo y bienes de capital, encarecen los precios de estos factores, que alcanzan un nivel que sólo puede mantenerse mientras continúe la expansión crediticia a ritmo siempre creciente. Los precios de todos los bienes y servicios registrarán por fuerza una baja radical tan pronto como se detenga la creación de medios fiduciarios adicionales.

Mientras se mantenga el auge, prevalecerá una general tendencia a comprar cuanto más mejor, pues se prevé una

continua subida de precios. En la depresión, por el contrario, la gente no compra, pues supone que los precios han de seguir bajando. La recuperación, la vuelta a la normalidad, sólo puede producirse cuando precios y salarios han descendido en tal proporción que fuerzan la aparición de un grupo suficientemente amplio de personas que creen que ya no van a bajar más. La única forma de acortar el periodo doloroso de la depresión consiste en evitar toda actuación que pueda retrasar o dificultar la baja de precios y salarios.

Sólo cuando la recuperación comienza a tomar impulso, empieza la estructura de los precios a reflejar la variación que la relación monetaria experimentara a causa del incremento de los medios fiduciarios puestos en circulación.

Diferencia entre expansión crediticia y simple inflación

Al analizar las consecuencias de la expansión crediticia hemos supuesto que los medios fiduciarios adicionales acceden al mercado, a través del sistema crediticio, en forma de préstamos. Todo lo dicho sobre las consecuencias de la expansión crediticia se refiere a esta condición.

Pero hay casos en que, bajo la apariencia legal y técnica de una expansión crediticia, en realidad se está produciendo otro fenómeno totalmente distinto desde un punto de vista cataláctico. Por conveniencias políticas o institucionales, pueden los gobernantes a veces preferir servirse de la capacidad crediticia de la Banca para eludir la necesidad de emitir oficialmente dinero *fiat*. El Tesoro recibe créditos de la banca, la cual se procura los necesarios fondos o bien produciendo billetes o simplemente acreditando a la administración pública la suma correspondiente en una cuenta a la vista. El banco, formalmente, se hace acreedor del Tesoro. Pero, en realidad, la operación no es más que un caso típico de inflación mediante la emisión de dinero *fiat*. Los medios fiduciarios adicionales acceden al mercado a través de los

gastos públicos en forma de pagos que la administración hace a sus suministradores. Es precisamente esa demanda estatal adicional la que induce a las empresas a ampliar sus actividades. La creación del nuevo dinero no influye directamente sobre el interés bruto de mercado, sea cual fuere el que el Estado pague a la entidad bancaria. El nuevo dinero, con independencia de provocar la aparición en el mercado crediticio de una compensación positiva por variación de precios (*positive price premium*), afecta al mercado crediticio y al tipo del interés bruto únicamente si parte del mismo accede al mercado crediticio antes de haber quedado plenamente consumados sus efectos sobre los salarios y los precios de las mercancías.

Éste fue el procedimiento de financiación de los gastos estatales que adoptaron los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Con independencia de la política de expansión crediticia que ya desde antes del conflicto se venía siguiendo, la administración americana concertó enormes créditos con la Banca privada. Desde un punto de vista técnico, tales operaciones podían ser calificadas de expansión crediticia; sin embargo, en la práctica eran un remedio equivalente a la emisión de papel moneda. En otros países se recurrió a procedimientos aún más complejos. El Reich alemán, por ejemplo, durante la Primera Guerra Mundial, emitía deuda pública. El Reichsbank financiaba las correspondientes adquisiciones prestando a los suscriptores la mayor parte del precio de dichos valores, admitiendo los mismos en garantía de los créditos. Con independencia de aquel exiguo porcentaje que el particular aportaba de su propio peculio, la intervención del público y del banco en toda la operación era meramente formularia. Los billetes de banco adicionales creados al efecto no eran en la práctica más que papel moneda inconvertible.

Conviene tener presentes estos hechos para no confundir los efectos de la expansión crediticia en sentido propio con los de las inflaciones provocadas por el gobierno mediante la creación de dinero *fiat*.

8. La teoría monetaria o de crédito circulatorio de los ciclos económicos

La teoría de los ciclos económicos elaborada por la Escuela Monetaria inglesa (*Currency School*) adolecía de dos defectos.

En primer lugar, no advertía que se puede conceder crédito

circulatorio no sólo mediante la creación de billetes de banco en cuantía superior a las reservas de numerario de la entidad emisora, sino también otorgando créditos por cifras mayores a los depósitos efectivamente recibidos mediante cuentas bancarias de las que el beneficiario puede disponer mediante cheques o talones (dinero-talonario, moneda bancaria). No se percataba de que facilidades crediticias pagaderas a la vista pueden utilizarse para ampliar el crédito. Tal error resultaba en verdad de poca monta, pues no era difícil subsanarlo. A este respecto, basta afirmar que cuanto se ha dicho de la expansión crediticia es igualmente aplicable a toda ampliación del crédito por encima de lo efectivamente ahorrado por la gente, sea cual fuere la modalidad con que se practique, resultando indiferente que los medios fiduciarios adicionales sean billetes de banco o meras cuentas deudoras a la vista. Las teorías de la Escuela Monetaria inspiraron la legislación británica dictada —cuando aún no se había reconocido este defecto— con miras a evitar la expansión crediticia y su inexorable secuela, las depresiones. Ni la Ley de Peel de 1844 ni las normas legales que, siguiendo sus pasos, se promulgaron en otros países produjeron los efectos deseados, lo cual minó el prestigio de la doctrina monetaria. La Escuela Bancaria (*Banking School*) logró así inmerecidamente triunfar.

El otro yerro de la Escuela Monetaria fue de mayor gravedad. Sus representantes, en efecto, se interesaron sólo por el problema referente a la sangría de los capitales que huían al extranjero. Se ocuparon únicamente de un caso particular, el referente a la existencia de expansión crediticia en un determinado país, mientras tal política no era practicada o lo era sólo en menor escala por los demás. Con

ello, es cierto, quedaban sustancialmente explicadas las crisis británicas de comienzos del siglo pasado. Pero de este modo sólo se rozaba la superficie del problema. La cuestión decisiva ni siquiera se planteaba. Nadie se preocupó de determinar qué consecuencias podía tener una expansión general del crédito, no limitada a unos cuantos bancos con restringida clientela, ni tampoco de ponderar qué relación podía haber entre la cuantía de las existencias dinerarias (en sentido amplio) y el tipo de interés. Los múltiples planes ideados para, mediante reformas bancadas, reducir o incluso suprimir el interés, eran despectivamente ridiculizados como puros arbitrismos; no se les sometió a una crítica efectiva para demostrar su inconsistencia. Quedaba tácitamente reforzada la ingenua idea de suponer el carácter neutro del dinero. Las más variadas explicaciones de las crisis cíclicas, basadas exclusivamente en el cambio directo, podían proliferar sin trabas. Muchas décadas habían aún de transcurrir antes de que el hechizo se quebrara.

Pero los obstáculos con que ha tropezado la explicación monetaria o del crédito circulatorio de las crisis no son sólo de carácter teórico, sino también político. La opinión pública no suele ver en el interés más que una mera traba a la expansión económica. No se advierte que el descuento de bienes futuros por bienes presentes es una invariable y necesaria categoría del actuar humano que no puede ser abolida mediante manipulaciones bancarias. Para los arbitristas y los demagogos, el interés es fruto de siniestras maquinaciones de desalmados explotadores. La tradicional condena del interés se ha reencarnado en las modernas doctrinas intervencionistas. Se reitera el antiguo dogma según el cual uno de los primordiales deberes del buen gobernante

consiste en reprimir o incluso, si fuera posible, abolir el interés. Se aboga hoy, con el mayor fanatismo, en todos los países, por el dinero barato. El propio gobierno británico, como ya antes se hizo notar, proclamó que la expansión crediticia permite practicar «el milagro (…) de transformar las piedras en pan»[11]. Un presidente del Federal Reserve Bank, de Nueva York, llegó a decir que «todo estado soberano puede independizarse del mercado monetario si dispone de una institución que funcione con arreglo a las normas de un moderno banco central y dispone de una moneda no transformable en oro ni en ninguna otra mercancía»[12]. Gobiernos, universidades y centros de investigación económica pagan generosamente a cuantos están dispuestos a ensalzar las virtudes de la expansión crediticia y a injuriar a cualquier oponente, calificándole de malicioso defensor de los egoístas intereses de la usura.

Las continuas alzas y bajas de la actividad económica, la inevitable secuencia de auges y depresiones, son los insoslayables efectos provocados por los reiterados intentos de rebajar el interés bruto de mercado mediante la expansión crediticia. No hay forma de evitar el colapso final de todo auge desatado a base de expansión crediticia. Tan sólo cabe optar entre provocar más pronto la crisis poniendo fin voluntariamente a la expansión crediticia o dejar que, por sí solos, el desastre y la ruina total del sistema monetario se produzcan algo más tarde.

La única objeción que se ha hecho a la teoría del crédito circulatorio es realmente débil. Se dice que la reducción del interés bruto por debajo del tipo que al mismo hubiera correspondido en un mercado libre podría ser efecto no de una política consciente de la Banca y de las autoridades

monetarias, sino un resultado indeseado provocado por el propio conservadurismo de tales personas y entidades. Al producirse una situación que, por sí, debía provocar el alza del interés de mercado, los bancos, por su apego a la tradición, no aumentan el coste del crédito y, sin darse cuenta, inician la coyuntura expansionista[13]. Tales afirmaciones carecen totalmente de base. Ahora bien, aunque las admitiéramos a efectos dialécticos, no por ello habríamos de variar la esencia de la explicación monetaria de los ciclos económicos. Porque no interesa cuáles sean los motivos que inducen a los bancos a ampliar el crédito y a rebajar el tipo bruto del interés que el mercado libre hubiera impuesto. Lo único que de verdad importa es que los bancos y las autoridades monetarias consideran perniciosa la cuantía del interés que el mercado determina libremente y consideran que puede rebajarse mediante la expansión crediticia sin dañar a nadie más que a unos cuantos parasitarios prestamistas. Tales prejuicios les inducen a adoptar medidas que fatalmente acaban provocando la crisis.

A la vista de estos hechos, podría parecer más oportuno no examinar en esta parte, dedicada al análisis de la economía de mercado libre de toda extraña influencia, los problemas planteados y dejarlos para cuando abordemos el intervencionismo, es decir, la injerencia estatal en los fenómenos mercantiles. Es indudable que la expansión crediticia es una de las cuestiones fundamentales que plantea el dirigismo. Pero estos temas deben abordarse al tratar de la economía de mercado pura, no al estudiar el intervencionismo. Pues el tema que, en definitiva, se trata de abordar es el referente a la relación entre las existencias dinerarias y el tipo del interés, siendo los efectos de la

expansión crediticia simplemente un caso particular del problema general.

Todo lo que hemos afirmado sobre la expansión crediticia es igualmente aplicable a cualquier aumento de las existencias de dinero propiamente dicho, siempre y cuando ese dinero adicional aparezca sobre el mercado crediticio a poco de entrar en el sistema económico. Si esas nuevas sumas dinerarias vienen a incrementar la cuantía del dinero ofrecido en préstamo, cuando todavía los salarios y precios no se han ajustado a la variada relación monetaria, sus efectos en nada se diferencian de los propios de una expansión crediticia. Con el estudio de la expansión crediticia la cataláctica completa la estructura científica de la teoría del dinero y el interés. Desenmascara viejos errores referentes a este último y pone de manifiesto la inanidad de todos los quiméricos planes urdidos para «abolirlo» mediante reformas monetarias y crediticias.

Las diferencias que pueden darse entre una expansión crediticia y el aumento de las existencias monetarias que podría registrar, por ejemplo, una economía que sólo empleara dinero-mercancía, desconociendo los medios fiduciarios, dependen de la respectiva cuantía del incremento dinerario y de la época en que el dinero adicional vaya sucesivamente influyendo sobre los diferentes sectores mercantiles. El incremento, aunque sea rápido, de la producción de metales preciosos jamás puede producir efectos tan señalados como aquéllos que una expansión crediticia es capaz de provocar. El patrón oro es un eficaz obstáculo a la expansión crediticia al impedir a los bancos sobrepasar rigurosos límites en sus actividades expansionistas[14]. La potencial capacidad inflacionaria del

mismo quedaba severamente tasada por las posibilidades mineras. Además, sólo una parte del oro adicional venía a incrementar la oferta en el mercado crediticio. La mayor parte del mismo influía primero sobre los precios y los salarios y sólo en posterior etapa afectaba al mercado crediticio.

El continuo aumento de las existencias de dinero-mercancía ejerció constante presión inflacionista sobre el mercado crediticio. El tipo del interés bruto de mercado, durante todo el siglo pasado, estuvo permanentemente sometido al impacto del nuevo dinero que, sin interrupción, llegaba al mercado crediticio. Los efectos de dicho incremento dinerario fueron, desde luego, señaladamente amplificados por la expansión crediticia provocada, desde hace ciento cincuenta años, en Gran Bretaña y, desde hace cien, en el resto de Europa, en intentos, una y otra vez reiterados, de rebajar el interés bruto de mercado mediante una mayor ampliación del crédito. Tres procesos, pues, tendentes a la baja del interés de mercado operaban al mismo tiempo, reforzando sus mutuos efectos. Por un lado, estaba el continuo incremento de las disponibilidades de dinero-mercancía; después venía la espontánea generalización del uso de medios fiduciarios en las operaciones bancarias; y, finalmente, la política antiacreedora practicada por la mayoría de los gobernantes con el cálido apoyo de la opinión pública. Sería imposible calcular cuantitativamente el efecto conjunto ni el individual de cada uno de estos factores; sólo la comprensión del historiador puede atreverse a abordar tal incógnita.

Sólo el razonamiento cataláctico puede demostrar que la ligera pero continua presión que sobre el tipo del interés bruto de mercado ejercen las crecientes existencias de oro y el

parvo incremento de los medios fiduciarios, mientras la misma no se vea reforzada por decidida política de abaratar el dinero, fácilmente queda compensada por las fuerzas de acomodación y reajuste consustanciales a la economía de mercado. La adaptabilidad del mundo mercantil, mientras su funcionamiento no se vea perjudicado por actuaciones ajenas, basta para reparar los efectos que esas ligeras perturbaciones pueden provocar.

Por medios estadísticos, los aficionados a tales estudios numéricos han pretendido analizar los denominados ciclos económicos largos. Son vanas pretensiones. La historia del capitalismo europeo refleja un continuo progreso económico, una y otra vez, sin embargo, interrumpido por frenéticos auges y su inexorable secuela: las sórdidas depresiones. Las estadísticas recogen, por lo general, tales movimientos contrarios a la general tendencia hacia un continuo aumento del capital invertido y un permanente incremento de la producción. En esta tendencia general no puede observarse ninguna fluctuación rítmica.

9. La economía de mercado y los ciclos económicos

La terminología común refleja bien el atractivo que sobre la mente popular ejercen la inflación y la expansión crediticia, atractivo en el que se han apoyado numerosas tentativas de enriquecer a la gente por medios expansionistas, causa, a su vez, de las típicas oscilaciones del mundo económico. El auge

se considera enriquecedor; se habla de prosperidad y de progreso. La consecuencia insoslayable, el reajuste de todas las operaciones a las verdaderas circunstancias del mercado, se califica, en cambio, de depresión, crisis, estancamiento y retroceso. El público se alza contra quienes proclaman y demuestran que tan lamentadas perturbaciones provienen exclusivamente de las malas inversiones y del excesivo consumo en tiempos de expansión, condenado de antemano al fracaso. Se busca con ansia la piedra filosofal que daría perenne virtualidad al mismo.

Ya hemos indicado en qué sentido se puede considerar progreso económico la ampliación de la producción y la mejora de la calidad. Si aplicamos este criterio a las diversas fases del ciclo económico, tenemos que estimar forzosamente retroceso a la expansión y progreso a la depresión. El auge malbarata en torpes inversiones los siempre escasos factores de producción y reduce, por un exceso de consumo, las disponibilidades de capital; los supuestos beneficios del auge no son más que un empobrecimiento efectivo de las masas. La depresión, en cambio, hace retornar los factores de producción a aquellos cometidos que mejor permiten satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores.

Se ha intentado desesperadamente hallar en el auge alguna contribución positiva al progreso económico. Se ha exagerado la eficacia del ahorro forzoso en la acumulación de capital. El argumento carece de toda virtualidad dialéctica. El ahorro forzoso, como decíamos anteriormente, sólo sirve, en el mejor de los casos, para compensar parcialmente el consumo de capital que el propio auge provoca. Si quienes ensalzan los supuestos beneficios del ahorro forzoso fueran consecuentes, más bien propugnarían la implantación de un régimen fiscal

que concediera ayudas a los ricos e impusiera nuevas cargas a los de menores medios. El ahorro forzoso, así ingeniado, incrementaría positivamente la cifra de capital disponible, sin provocar al tiempo por otro camino un consumo mucho mayor del mismo.

Los defensores de la expansión crediticia han subrayado también que algunas de las desafortunadas inversiones realizadas durante el auge resultan después rentables. Tales inversiones se hicieron demasiado pronto, es decir, cuando las existencias de capital y las valoraciones de los consumidores todavía no las aconsejaban. Pero el daño causado no fue tan grave como podría parecer, pues en todo caso el proyecto se habría ejecutado algo más tarde. Podemos admitir que esta descripción es adecuada para algunos casos de malinversión inducida por el auge. Pero nadie osará sostener que semejante afirmación puede aplicarse a todos los proyectos que se acometieron bajo el espejismo creado por la política de dinero barato. Por otro lado, es indudable que esto no puede cambiar los efectos finales del auge, ni escamotear o aminorar la insoslayable depresión subsiguiente. Las consecuencias de las malas inversiones practicadas se producen independientemente de que dichas inversiones, al variar después las circunstancias, lleguen a resultar acertadas. Cuando, por ejemplo, en 1845, se tendía en Gran Bretaña una línea ferroviaria que, en ausencia de la expansión crediticia, no se habría construido, para nada variaban los efectos de tales actuaciones por el hecho de que los bienes de capital necesarios para la obra habrían podido invertirse en 1870 ó 1880. La ganancia que después representó el no tener que construir el ferrocarril, con la consiguiente inversión de capital y trabajo, en modo alguno compensó los daños

provocados en 1845 por su prematura realización.

El auge empobrece. Pero los quebrantos morales que ocasiona son aún más graves que los perjuicios materiales. La gente pierde la fe en sí misma y desconfía de todo. Cuanto mayor fue primero su optimismo, tanto más honda es luego la desesperanza y frustración. Suele el hombre atribuir los favores del destino a la propia valía, considerándolos justo premio a su laboriosidad, talento y probidad. Para los reveses de la fortuna, en cambio, busca siempre a alguien a quien responsabilizar y suele atribuirlos a la irracionalidad de las instituciones políticas y sociales. No se queja de los gobernantes cuando fomentan la expansión, pero les achaca el insoslayable resultado final. Para el público, el único remedio contra los males producidos por la inflación y la expansión crediticia consiste en incrementarlas.

Hay, dicen, instalaciones y explotaciones agrícolas cuya capacidad productiva no se aprovecha o al menos no en el grado en que podría serlo. Hay montones de mercancías sin salida y ejércitos de obreros sin trabajo. También hay multitudes que desearían ampliar su consumo, cubrir sus necesidades del modo más cumplido posible. Lo único que falta es crédito. La expansión crediticia permitirá a los empresarios proseguir o ampliar la producción y quienes se encuentran sin trabajo hallarán nuevos empleos que reforzarán su capacidad adquisitiva y les permitirá comprar todas esas mercancías invendidas. El argumento parece plausible, pero es totalmente falso.

Si las mercancías no pueden venderse y los obreros no encuentran trabajo es porque los precios y los salarios son demasiado elevados. Quien desea colocar sus mercaderías o su capacidad laboral debe reducir sus pretensiones hasta

encontrar comprador. Tal es la ley del mercado. Es así precisamente como se orientan las actividades de cada uno por los cauces que permiten atender mejor las necesidades de los consumidores. Las inversiones desacertadas hechas en el periodo de auge han inmovilizado factores inconvertibles de producción en determinados cometidos, detrayéndolos de otros donde eran más urgentemente requeridos. Esos factores están mal repartidos entre las diversas ramas industriales, y su imperfecta distribución sólo puede remediarse mediante la acumulación de nuevos capitales y su inversión donde más se necesitan. Se trata de un proceso necesariamente lento. Mientras se desarrolla no es posible aprovechar plenamente la capacidad de algunas instalaciones por no disponerse de los necesarios elementos complementarios.

No es válida la objeción de que con frecuencia también hay desaprovechada capacidad en plantas productoras de bienes cuyo carácter específico es bajo. La retracción de ventas de estos artículos, se dice, no puede explicarse invocando la mala distribución del equipo de capital entre las diversas ramas industriales, pues tales mercancías pueden emplearse efectivamente y se precisan en múltiples cometidos. El argumento resulta igualmente falso. Si no se aprovecha toda la capacidad de las factorías productoras de hierro y acero, de las minas de cobre y de las explotaciones madereras, ello acontece porque no hay en el mercado compradores suficientes para adquirir la totalidad de su producción a precios rentables que cubran los costes variables de la empresa. Pero como tales costes variables consisten en el precio de las mercancías o salarios que es preciso invertir, y lo mismo sucede con los precios de esas otras mercancías, al final tropezamos siempre con que los salarios resultan

excesivamente altos para que puedan hallar trabajo cuantos desean emplearse y para que pueda aprovecharse plenamente el equipo inconvertible existente, sin detraer capacidad laboral y bienes de capital convertibles de aquellos cometidos que permiten atender las necesidades más urgentes de los consumidores.

Del colapso producido por la expansión sólo se puede salir produciendo nuevos ahorros y con ellos los bienes de capital que permitan aprovisionar armoniosamente a todas las ramas de la producción, pasando así a un mercado en el cual la progresiva acumulación de capital garantizará la continua elevación del nivel de vida de las masas. Es preciso aportar a los sectores indebidamente desatendidos durante el auge los bienes de capital que precisan. Han de bajar los salarios; la gente deberá reducir temporalmente su consumo mientras se repone el capital dilapidado en desafortunadas inversiones. Quienes tan dolorosamente sienten las penalidades del reajuste deberían cuidarse de impedir a tiempo toda expansión crediticia.

A nada conduce perturbar el proceso de readaptación mediante nuevas actividades expansionistas. Tales intervenciones, en el mejor de los casos, sólo sirven para interrumpir, dificultar y, en definitiva, retrasar el fin de la depresión, si no es que incluso llegan a desatar una nueva expansión con todas sus inexorables consecuencias.

Se retrasa el proceso de reajuste, aun sin nuevas expansiones crediticias, por los efectos psicológicos que provocan en la gente los desengaños y sinsabores. Todo el mundo quiere engañarse creyéndose poseedor de inexistentes riquezas. Los hombres de negocios prosiguen proyectos sin rentabilidad y gustosos cierran los ojos ante la desagradable

realidad. Los trabajadores demoran la rebaja salarial que la situación del mercado exige; quisieran evitar tener que reducir su nivel de vida, cambiar de ocupación o trasladarse a otras zonas. La gente está tanto más descorazonada cuanto mayor había sido antes su optimismo. Magníficas oportunidades, por falta de fe y de espíritu emprendedor, quedan desaprovechadas. Pero lo peor es que los hombres son incorregibles; al poco tiempo, redescubrirán la expansión crediticia y, una vez más, la triste historia se reiniciará.

El papel que desempeñan los desaprovechados factores de producción en las primeras etapas del auge

En una economía cambiante siempre hay mercaderías invendidas (aparte de aquéllas que por razones técnicas deban tenerse permanentemente en almacén), obreros que han quedado sin trabajo, así como desaprovechada capacidad productiva de instalaciones inconvertibles. El sistema se mueve hacia una situación en la cual no habrá ni trabajadores sin empleo ni existencias sin salida[15]. Pero como surgen nuevas circunstancias que orientan el sistema hacia distintos objetivos, jamás llega a implantarse la economía de giro uniforme.

El que haya inversiones inconvertibles cuya capacidad productiva no se explota es consecuencia de los errores cometidos en el pasado. Las previsiones de los inversores, según demuestran los acontecimientos posteriores, no fueron correctas; el mercado reclama con mayor intensidad bienes diferentes de los que esas explotaciones pueden producir. La excesiva acumulación de existencias y el paro cataláctico tienen origen especulativo. El propietario de las mercancías afectadas se niega a vender porque espera obtener más tarde por las mismas un precio mejor. El trabajador sin empleo no desea variar de trabajo, ni de residencia, ni conformarse con un salario menor, confiando en hallar posteriormente trabajo de la clase que más le agrada, mejor remunerado, en la propia localidad. Tanto el uno como el otro demoran ajustar sus pretensiones a la imperante disposición del mercado por

suponer que variarán en su favor las circunstancias. Tal actitud dubitativa es precisamente una de las razones por las cuales el sistema todavía no se ha acomodado a las efectivas circunstancias imperantes.

Los partidarios de la expansión crediticia opinan que lo que se precisa es incrementar la cuantía de los medios fiduciarios. La industria comenzará entonces a funcionar a plena capacidad, las mercancías invendidas se colocarán a precios satisfactorios para sus poseedores y los trabajadores parados encontrarán ocupación a salarios que estimarán suficientes. Una idea tan popular y extendida presupone que, pese al alza general de los precios de todas las mercancías y servicios, provocada por los supletorios medios fiduciarios lanzados al mercado, los propietarios de los rebosantes almacenes y los trabajadores parados se contentarán con esos mismos precios nominales que en vano hoy solicitan. Si tal hicieran, los precios y los salarios reales que los propietarios y obreros percibirían quedarían reducidos —en relación con los precios de las demás mercancías y servicios— en aquella misma cuantía en que ahora habrían de rebajar sus pretensiones para hallar compradores y patronos empleadores.

El curso del auge no varía por la existencia de capacidad inaprovechada, excedentes invendidos y obreros sin trabajo. Supongamos que hay minas de cobre inexplotadas, existencias de dicho metal sin colocar y mineros parados. El precio del cobre es tal que no resulta rentable explotar determinadas minas; los obreros quedan sin empleo; hay especuladores que se resisten a vender sus stocks. Lo que se precisa para que dichos yacimientos sean de nuevo rentables, para que vuelvan los mineros a encontrar trabajo y se vendan las existencias en cuestión, sin llegar a reducir los precios por debajo de los costes, es un incremento p de los bienes de capital disponibles, en cuantía suficiente para permitir el aumento de las inversiones, la ampliación de la producción y el incremento del consumo. En cambio, si esa mayor demanda no aparece y, sin embargo, los empresarios, cegados por la expansión crediticia, proceden como si la misma efectivamente se diera, mientras perdure el auge, el mercado del cobre funcionará como si los bienes de capital hubieran aumentado en la cantidad p. Lo que anteriormente dijimos sobre las consecuencias que inevitablemente provocará la expansión crediticia resulta aplicable al caso que ahora examinamos. La única diferencia consiste en que la improcedente expansión de la producción, por lo que al cobre se refiere, no habrá forzosamente de practicarse detrayendo capital y trabajo de otros cometidos que mejor hubieran permitido atender los deseos de los consumidores. En lo relativo al cobre, el nuevo auge encuentra capital y trabajo que ya anteriormente fueron malinvertidos y que el reajuste todavía no ha logrado reabsorber.

Resulta, pues, manifiesta la falta de fundamento de los argumentos que pretenden justificar una nueva expansión crediticia amparándose en la existencia de una capacidad inaprovechada, stocks invendidos (o, como erróneamente suele decir la gente, «invendibles») y obreros sin trabajo. El comienzo de una nueva expansión crediticia se encuentra con restos de desacertadas inversiones de capital y trabajo

que el proceso de reajuste no ha podido aún absorber, y aparentemente logra remediar los errores cometidos. Pero en realidad se trata únicamente de la interrupción del proceso de reajuste y del retomo a la situación correcta[16]. La existencia de desempleo y de capacidad desaprovechada no demuestra que la teoría del crédito circulatorio sea incorrecta. Es falso suponer, como hacen los defensores de la expansión crediticia y la inflación, que la depresión se perpetuaría si no se aplicaran los remedios que ellos recomiendan. Por supuesto, tales remedios no serían capaces de mantener la expansión indefinidamente; no harían más que perturbar el proceso de recuperación.

Los errores de las explicaciones no monetarias del ciclo económico

Antes de entrar en el examen de los varios intentos practicados para explicar las cíclicas fluctuaciones mercantiles mediante doctrinas no monetarias, conviene detener la atención en una cuestión que, hasta ahora, tal vez indebidamente, no ha sido abordada.

Hubo escuelas para las cuales el interés no era más que el precio pagado por la posibilidad de disponer de una cierta cantidad de dinero o de sustitutos monetarios. De tal creencia lógicamente deducían sus defensores que, si se suprimía la escasez de dinero o de sustitutos monetarios, se podría abolir totalmente el interés y el crédito sería gratuito. Pero quienes no comparten este criterio, por haber calado en la esencia del interés originario, se encuentran con un problema que no sería honesto rehuir. Mediante la ampliación del crédito, que el incremento de las existencias de dinero o de sustitutos monetarios permite, se puede ciertamente reducir el tipo del interés bruto de mercado. Si, a pesar de ello, mantenemos que el interés no es un mero fenómeno monetario, habremos de concluir que el mismo no puede ser permanentemente abolido ni rebajado por un aumento —cualquiera que sea su cuantía— de las existencias de dinero o de medios fiduciarios, viéndonos obligados a aclarar cómo, después de esa rebaja, vuelve a imponerse el tipo de interés determinado por las circunstancias no monetarias del mercado. Habremos de indicar cuál es el proceso que desvirtúa aquella tendencia, provocada por medidas de índole dineraria, que aparta al interés bruto del tipo condicionado por la razón existente entre las valoraciones que, respectivamente, el público otorga a los bienes presentes y a los futuros. Si la ciencia económica fuera incapaz de aclarar este punto,

tácitamente vendría a proclamar que el interés es, en definitiva, un fenómeno monetario, pudiendo, incluso, llegar a desaparecer una vez practicados los cambios oportunos en la relación monetaria.

Lo fundamental para las explicaciones no monetarias del ciclo económico es la reiterada aparición de las depresiones económicas. Los defensores de tales doctrinas son, sin embargo, incapaces de señalar, en su planteamiento de los sucesos económicos, ningún factor al que se pudiera atribuir el origen y paternidad de esos tan misteriosos desórdenes. En consecuencia, recurren a cualquier explicación arbitraria que, como mejor pueden, hilvanan a sus tesis para darles la apariencia de auténticas explicaciones de los ciclos económicos.

No sucede lo mismo con la teoría monetaria o del crédito circulatorio. Las modernas investigaciones han demostrado la inexactitud de las doctrinas que se basan en una supuesta condición neutra del dinero. Se ha demostrado de forma irrefutable que en la economía de mercado actúan unos factores sobre los que nada tiene que decir una doctrina que ignore la fuerza impulsora del dinero. En cambio, las doctrinas catalácticas, que proclaman la no neutralidad del dinero, así como su fuerza impulsora, deben aclarar cómo las variaciones de la relación monetaria influyen, primero a la corta y después a la larga, en el tipo del interés. Tales doctrinas quedarían cojas e incompletas si no lograran desentrañar estos problemas. Incurrirían en íntima contradicción si no supieran explicar las crisis cíclicas. La moderna cataláctica, aun en el caso de no haber jamás existido ni los medios fiduciarios ni el crédito circulatorio, habría tenido que analizar la dependencia existente entre las variaciones de la relación monetaria y el tipo de interés.

Ya hemos dicho que toda explicación no monetaria de los ciclos económicos tiene que admitir que el aumento de la cantidad de dinero o de medios fiduciarios es condición indispensable para que se produzca la expansión. Es evidente que, si no se registra una general disminución de la producción, con la consiguiente reducción de la oferta de todos los bienes, sólo podría producirse una general tendencia al alza de éstos en razón a un previo aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio). Veremos ahora una segunda razón de que los oponentes de la explicación monetaria se vean obligados, finalmente, a recurrir a la teoría que tanto denigran. Sólo esta teoría explica cómo influyen en el mercado crediticio y en el interés bruto las adicionales cantidades de dinero o de medios fiduciarios creadas. Sólo quienes entienden el interés como fruto de una escasez dineraria institucionalmente impuesta pueden dejar de reconocer la explicación de los ciclos económicos basada en el crédito circulatorio. Esto explica por qué nunca se ha formulado ninguna crítica fundada contra esta teoría.

El fanatismo con que los defensores de las doctrinas antimonetaristas se niegan a reconocer su error se basa en consideraciones políticas. Los marxistas fueron los primeros en denunciar las crisis económicas como vicio típico de la organización capitalista, consecuencia ineludible de la «anarquía» de la producción[17]. Los

intervencionistas, así como los socialistas no marxistas, por su parte, tienen interés no menor en demostrar que la economía de mercado es, por sí sola, incapaz de evitar las depresiones. Les importa impugnar la teoría monetaria toda vez que el dirigismo dinerario y crediticio es el arma principal con que los gobernantes anticapitalistas cuentan para imponer la omnipotencia estatal[18].

Los intentos de relacionar las depresiones económicas con influencias cósmicas, el más notable de los cuales fue el de las manchas solares de William Stanley Jevons, fracasaron lamentablemente. La economía de mercado ha sabido adaptar de modo bastante satisfactorio la producción y el comercio a todas las circunstancias y medios en que se manifiesta la vida humana. Es, pues, a todas luces arbitrario suponer que hay un único hecho natural —como las supuestas variaciones cíclicas de las cosechas— que el mercado es incapaz de dominar. ¿Acaso los empresarios son incapaces de advertir las fluctuaciones agrícolas y acomodar sus actividades económicas de suerte que puedan descontar en sus planes los desastrosos efectos de esas fluctuaciones?

Influidos por el eslogan marxista sobre la «anarquía de la producción», los partidarios de las explicaciones no monetarias de los ciclos económicos arguyen que en la economía de mercado prevalece una tendencia a distribuir desproporcionadamente las inversiones entre las diversas ramas industriales. Pero ni siquiera estas doctrinas niegan el hecho de que los empresarios ponen el máximo interés en evitar errores que les produzcan graves quebrantos económicos. Lo típico de empresarios y capitalistas precisamente es evitar las operaciones que puedan irrogarles pérdidas. Admitir que existe una tendencia en los hombres de negocios a fracasar en sus intentos equivale a reconocer que todos ellos son poco perspicaces. Son torpes en exceso para evitar ciertos peligros; una y otra vez recaen en los mismos vicios al dirigir las operaciones productivas. Lo malo es que la sociedad, al final, tiene que pagar las deficiencias de tan necios promotores, especuladores y empresarios.

No hay duda de que los hombres son falibles, y desde luego los hombres de negocios no son inmunes a las flaquezas humanas. Pero conviene no olvidar que en el mercado se produce un ininterrumpido proceso de selección. Los empresarios menos eficaces, es decir, aquéllos que no logran prever acertadamente los futuros deseos de los consumidores, quedan inexorablemente eliminados. Si hay empresarios que se dedican a producir mercancías en cuantía superior a la demanda y por lo tanto no consiguen venderlas a precios remunerativos y sufren las correspondientes pérdidas, los demás empresarios, los que ofrecen a los consumidores los bienes y servicios que éstos desean, ven incrementados sus beneficios. Hay sectores que pierden, mientras otros ganan. No hay una depresión general.

Pero los defensores de las doctrinas que ahora nos interesan arguyen de modo diferente. Presuponen no sólo la general estulticia de los empresarios, sino además

la ceguera mental de todo el mundo. La clase empresarial no es un estamento cerrado. A él puede acceder cualquiera que lo desee, y la historia del capitalismo nos ofrece de ello ejemplos reiterados. Han sido muchos los individuos sin tradición ni fortuna que triunfaron al producir mercancías que sólo ellos comprendieron permitirían atender las más urgentes necesidades del público. De ahí que proclamar que los empresarios, una y otra vez, son víctimas de los mismos errores implica suponer que los hombres somos todos idiotas. No hay, por lo visto, empresario, ni persona alguna que aspire a serlo en cuanto se lo permitan los errores de quienes a la sazón lo son, que tenga perspicacia bastante para darse cuenta de la verdadera situación del mercado. En cambio, los teóricos, que jamás han dirigido personalmente ningún negocio y sólo se dedican a filosofar sobre las actuaciones de los demás, ellos sí logran ver, con toda claridad, las trampas en que incesantemente caen los incautos hombres de negocios. Los errores que pierden a sus semejantes, desde luego, jamás embotan la capacidad mental de esos profesores que todo lo saben. Conocen exactamente dónde falla la empresa privada. Tienen, pues, toda la razón cuando piden poderes dictatoriales para ordenar el mundo económico.

Lo más peregrino de tales doctrinas es que, además, suponen que los hombres de negocios, en su estrechez mental, insisten obstinadamente en sus erradas actuaciones, pese a que los estudiosos hace tiempo que han desmontado sus errores. Los hombres de negocios persisten en sus equivocaciones, aunque las tengan bien refutadas en cualquier libro de texto. Para evitar las crisis siempre repetidas —de acuerdo con las utópicas ideas de Platón—, es preciso entregar el poder supremo a los filósofos.

Examinemos brevemente las dos variedades más populares de las doctrinas de la desproporcionalidad.

La primera es la que se basa en la durabilidad de las mercancías. Hay bienes, los llamados duraderos, cuyos servicios pueden aprovecharse durante cierto espacio de tiempo. Mientras los mismos perduran, el propietario no los reemplaza por otros similares. De ahí que, cuando todo el mundo se ha proveído de esos artículos, su demanda prácticamente se anula. Las empresas productoras sufren pérdidas. Sólo resurgen cuando, pasado ya algún tiempo, los edificios, los automóviles, los frigoríficos y los demás artículos similares se han desgastado y es preciso reponerlos.

Contrariamente a lo que esta idea supone, la previsión de los hombres de negocios, por lo general, es bastante mayor. Se preocupan de ajustar la producción al previsto volumen de la demanda. El panadero calcula que cada ama de casa le comprará un pan diario, y el constructor de ataúdes sabe que la total venta anual no puede exceder del número de fallecimientos acaecidos en el mismo periodo. Los fabricantes de maquinaria ponderan la «vida» media de sus productos, como hacen los sastres, los zapateros, los fabricantes de automóviles, de radios, de neveras y las empresas constructoras. Desde luego, hay siempre promotores que, engañados por el optimismo, pretenden ampliar excesivamente sus actividades. Arrebatan factores

de producción de otras plantas de su misma clase o de ramas industriales distintas. Su expansión hace que se reduzcan relativamente otras producciones. Determinado sector crece mientras otros se contraen hasta el momento en que la falta de rentabilidad del primero y los grandes beneficios de los segundos alteran las cosas. Pero tanto el auge primitivo como la depresión subsiguiente afectan sólo a una parte del mercado.

La segunda variedad de las doctrinas de la desproporcionalidad es la que se basa en el principio de la aceleración. Un alza temporal de la demanda de cierta mercancía da lugar a que se incremente la producción de la misma. Si, después, la demanda baja, las ampliaciones efectuadas serán malas inversiones. El planteamiento resulta particularmente pernicioso en relación con los bienes duraderos. Cuando la demanda del bien de consumo *a* aumenta en un diez por ciento, los empresarios incrementan, también en un diez por ciento, el equipo *p* necesario para producir aquél. El incremento de la demanda de *p* tiene tanta mayor importancia en relación con la previa demanda de *p* cuanto más tiempo perdura la posibilidad de emplear cada pieza de *p* y, consecuentemente, menor fuera la anterior demanda de tales unidades para la reposición de las desgastadas. Si la vida media de una pieza de *p* es de diez años, la anterior demanda anual de dicho artículo equivaldría a un diez por ciento de las existencias de *p* empleadas por la industria. Al aumentar en un diez por ciento la demanda de *a*, se dobla la demanda de *p*, lo cual da lugar a que sea preciso incrementar en un cien por cien el equipo *r* necesario para producir *p*. Si entonces la demanda de *a* deja de aumentar, quedará desaprovechado un cincuenta por ciento de la capacidad productiva de *r*. En el caso de que el incremento de la demanda se reduzca del diez al cinco por ciento, dejará de ser explotado un veinticinco por ciento de la capacidad productiva de *r*.

El error fundamental de esta doctrina es suponer que las actividades empresariales consisten en meras reacciones automáticamente provocadas por cada disposición transitoria de la demanda. En efecto, se presupone que tan pronto como sube la demanda, aumentando con tal motivo la rentabilidad de la correspondiente rama industrial, se amplía de inmediato proporcionalmente la capacidad productiva en cuestión. Tal creencia carece de base. Los empresarios se equivocan con frecuencia y caros les cuestan sus yerros. Quien procediera tal como el principio de la aceleración presupone no sería un empresario, sino más bien un autómata. El verdadero empresario *especula*[19], pretendiendo lucrarse a través de sus personales premoniciones acerca de la futura estructura del mercado. Ese adivinar el incierto futuro no se adapta a reglas ni sistemática alguna. Ni se enseña ni se aprende. En otro caso, todo el mundo podría dedicarse a ser empresario con la misma probabilidad de éxito. Lo que precisamente distingue a los empresarios y promotores que triunfan del resto de la gente es el no dejarse guiar por el hoy ni por el ayer, ordenando, en cambio, sus actividades exclusivamente con arreglo a la opinión que a ellos solos les merece el futuro. Ven el pasado y el presente igual que los demás; sin embargo, su opinión del futuro es diferente. Actúan de forma que no

coincide con la visión que la gente tiene del mañana. Otorgan a los factores de producción un valor distinto del que los demás les dan y prevén, para los productos que con dichos factores piensan obtener, futuros precios también en desacuerdo con los que el resto presupone, siendo tales circunstancias las que les impulsan en sus operaciones. Si la vigente estructura de los precios da lugar a que sea muy lucrativa la venta de determinados artículos, la producción de los mismos se ampliará sólo si los empresarios creen que esa favorable disposición del mercado va a perdurar lo suficiente como para que resulten rentables las inversiones del caso. Por elevados que sean los beneficios percibidos por las empresas hoy operantes, en ningún caso se ampliará la capacidad productiva de las mismas si los empresarios no están convencidos de que, financieramente hablando, vale la pena efectuar las inversiones de que se trate. Es precisamente esa aprensión, esa desconfianza típica del empresario ante todo nuevo negocio, lo que tanto critican quienes son incapaces de comprender el funcionamiento de la economía de mercado. La formación tecnocrática de los ingenieros se rebela cuando, en su opinión, el afán de lucro impide que los consumidores se vean abastecidos de un sinfín de artículos que los progresos de la técnica permitirían ofrecerles. Gritan los demagogos contra la avaricia capitalista, supuestamente empeñada siempre en imponer la escasez.

Es recusable todo análisis de los ciclos económicos que pretenda explicarlos basándose en que determinadas empresas o grupos empresariales se equivocan al prever el futuro y por tanto realizan inversiones desafortunadas. El objeto de estudio de la teoría de los ciclos económicos es el auge *general* de la actividad económica, el afán de ampliar la producción en *todas* las ramas mercantiles y la subsiguiente crisis *general*. Tales fenómenos no pueden atribuirse a que los beneficios de determinadas industrias, provocados por la oportuna expansión de la demanda, dan lugar a la ampliación de las mismas y a las excesivas inversiones realizadas en los centros productores del equipo requerido por la ampliación.

Es un hecho bien conocido que, cuanto mayores proporciones toma el auge, tanto más difícil es adquirir máquinas y equipos. Las carteras de pedidos de las empresas productoras de dichos artículos alcanzan cifras impresionantes. Las entregas a los clientes se hacen tras periodos de espera extraordinariamente dilatados. Ello demuestra claramente que los fabricantes de elementos de producción no amplían su propia capacidad con la rapidez que el principio supone.

Es más, aun cuando, a efectos dialécticos, admitiéramos que capitalistas y empresarios efectivamente proceden según suponen las teorías de la desproporcionalidad, todavía habrían de aclararnos cómo podían aquéllos proseguir sus desatinados planes sin el auxilio de la expansión crediticia. La obsesión por efectuar las ampliaciones y nuevas inversiones provocarán forzosamente el alza de los precios de los complementarios factores de producción y la subida del tipo de interés en el mercado crediticio. Tal circunstancia pronto acabaría con las tendencias expansionistas si no concurriera la correspondiente expansión crediticia.

Los partidarios de las doctrinas de la desproporcionalidad invocan determinados acontecimientos registrados en ciertos mercados agrícolas como prueba de la pregonada falta de previsión de la empresa privada. Pero es imposible juzgar la característica esencial de la libre empresa competitiva tal como se manifiesta en la economía de mercado a la vista de las circunstancias en que hoy se desenvuelve el agricultor pequeño o mediano. En casi todos los países tales esferas agrícolas han sido sustraídas a la supremacía del mercado y de los consumidores. El intervencionismo estatal protege al agricultor contra la sanción del mercado. Tales cultivadores no operan en un mercado libre; son gente a la que se privilegia y se mima con medidas de diverso tipo. Su mundo económico es como una campana neumática en la cual pueden prosperar artificialmente el atraso técnico, la estrechez de miras y la ineficiencia, a costa, naturalmente, de los sectores no agrarios de la población. Cuando su conducta habría de producir pérdidas a tales favoritos, interviene el gobierno exonerándoles de una carga que transfiere a los consumidores, a los contribuyentes y a los acreedores de aquéllos.

Se da, desde luego, el ciclo *maíz-cerdo (corn-hog cycle)* y otros fenómenos semejantes en el mercado agrícola. Ahora bien, la reiteración de tales ciclos se debe a que la mayor parte de los agricultores goza de franquicia contra las sanciones con que el mercado castiga a los empresarios torpes o poco diligentes. Están exentos de responsabilidad; son los niños mimados de gobiernos y políticos. De no ser así, hace tiempo que se habrían arruinado, pasando sus explotaciones a manos de gentes más capaces.

CAPÍTULO XXI

TRABAJO Y SALARIOS

1. TRABAJO INTROVERSIVO Y TRABAJO EXTROVERSIVO

El hombre se somete a la fatiga del trabajo, es decir, renuncia al ocio, por distintas razones.

Trabaja a veces para dar fuerza, vigor y agilidad a su mente o cuerpo. La fatiga no es un precio que se pague por la consecución del resultado, pues es precisamente lo que el sujeto busca. Los ejemplos más típicos de esta clase de actividad nos los brinda, de un lado, el deporte puro, cuando se practica sin perseguir la recompensa material o el aplauso popular, y, de otro, la búsqueda de la verdad y del saber en sí, o sea, no por mejorar la propia capacidad o habilidad en cometidos orientados hacia otros objetivos personales[1].

Tal vez se someta el hombre a la fatiga laboral por servir a Dios. Renuncia al descanso para agradar al Señor; le recompensa pensar que disfrutará un día de la felicidad eterna, mientras en este mundo le gratifica saber que está

cumpliendo fielmente sus obligaciones religiosas. (En el caso de que el sujeto sirva a Dios con miras a conquistar bienes terrenos —el pan cotidiano, el triunfo en los negocios—, su conducta no se diferencia sustancialmente de la de quienes buscan a través del trabajo gratificaciones mundanas. El que la filosofía del actor sea o no correcta y el que sus previsiones lleguen o no a materializarse carece de importancia en relación con la conceptuación cataláctica que tal modo de actuar merece)[2].

Puede también trabajar para evitar otros males mayores. Puede, en efecto, trabajar para olvidar, para eludir tristes pensamientos, para no aburrirse; el trabajo es entonces como una refinada forma de juego. Tan depurada distracción no debe confundirse con los pasatiempos infantiles en que los niños buscan exclusivamente su propio deleite. (Incluso en los juegos infantiles cabe distinguir clases. Los niños son lo suficientemente complicados como para inventar también complejas diversiones).

Finalmente, puede trabajar porque valore en más el fruto del trabajo que el placer del ocio, del no someterse a la fatiga laboral.

El trabajo al que se refieren los apartados 1, 2 y 3 se realiza porque la fatiga del trabajo en sí satisface, independientemente del fruto generado. El interesado lucha y se esfuerza no por alcanzar determinado premio al final de la etapa, sino porque el mero hecho de cubrirla le gratifica. El montañero no quiere simplemente alcanzar la cúspide; quiere escalarla. Rechaza el funicular; aunque en él llegaría arriba más pronto, con menor esfuerzo e incluso —habida cuenta de lo que el necesario guía le cobrará— por menos dinero. El cansancio de la ascensión, por sí mismo, no le satisface; es

trabajo fatigoso. El superar tal fatiga es lo que le gratifica. Una ascensión de mayor comodidad no le agradaría más, sino menos.

Podemos calificar de introversivo el trabajo de los apartados 1, 2 y 3 y de extroversivo el descrito bajo el apartado 4. Hay casos en que un trabajo introversivo —como subproducto, podríamos decir— provoca efectos por conseguir los cuales otras personas se someten a la fatiga laboral. Hay personas devotas que, sin esperar más premio que el celestial, cuidan enfermos; quien, sólo por alcanzar la verdad, estudia e investiga, y tal vez incidentalmente descubra algo útil. Estos supuestos de trabajo introversivo pueden influir en el mercado laboral. A la cataláctica, sin embargo, por lo general, sólo le interesa el trabajo extroversivo.

Los problemas psicológicos que el trabajo introversivo suscita carecen de relevancia cataláctica. Desde el punto de vista económico, el trabajo introversivo debe estimarse mero consumo. Su ejecución, por lo general, exige no sólo la intervención activa de los interesados, sino además el gasto de factores materiales de producción y aportación laboral extroversiva, es decir, no por sí misma gratificadora, de terceras personas a quienes por ello se paga el correspondiente salario. La actividad religiosa requiere disponer de inmuebles y útiles diversos; el deporte exige campos y aparatos, instructores y preparadores. Todo ello pertenece al mundo del consumo.

2. La alegría y el fastidio en el trabajo

Sólo el trabajo extroversivo, el trabajo no inmediatamente gratificante es tema de la disquisición cataláctica. La nota característica de dicha actividad laboral es que se practica para conseguir un fin ajeno al propio trabajo, a la fatiga que el mismo provoca. La gente trabaja porque aprecia el fruto de su labor. El trabajo en sí fatiga. Pero al margen de esta fatiga, que es desagradable y que por sí sola haría que el hombre trabajase lo menos posible, aun cuando su capacidad laboral fuera ilimitada y le permitiera trabajar sin límite, al ejecutar determinados trabajos se producen particulares fenómenos emocionales y el interesado experimenta alegría o fastidio.

Estas sensaciones nada tienen que ver con la fatiga laboral. La alegría del trabajo no puede aliviar ni suprimir la fatiga que produce ni debe confundirse con la inmediata gratificación que ciertos trabajos producen. Es un fenómeno concomitante que procede de la retribución mediata del trabajo, el producto o recompensa, o bien de alguna otra circunstancia accesoria.

La gente no se somete a la fatiga del trabajo por el gozo que pueda acompañarle, sino por la retribución mediata. De hecho el gozo del trabajo presupone para la mayoría de la gente la fatiga o desutilidad del trabajo en cuestión.

La alegría del trabajo brota de lo siguiente:

1. De prever la mediata recompensa que el trabajo tendrá; de anticipar mentalmente el disfrute de su fruto o rendimiento. El trabajo es un medio que permite al actor conseguir determinado objetivo; por eso éste se alegra al contemplar cómo progresa la labor aproximándose el momento de alcanzar la meta ambicionada. Su alegría es

avance de la que después le proporcionará el fruto de su trabajo. Dicha alegría, en una organización social, toma cuerpo en la satisfacción que el sujeto siente al pensar que ocupa un determinado puesto en la distribución social de las funciones productivas, observando cómo los demás aprecian sus servicios adquiriendo sus producciones o retribuyendo sus prestaciones. Complace al trabajador ese respeto ajeno y el saber que mantiene a los suyos sin depender de la caridad de nadie.

2. Del placer que al actor le produce la contemplación de su obra. No se trata de una satisfacción pasiva, como la puede experimentar quien contempla la creación ajena. Enorgullece al interesado el pensar: soy capaz de realizar con mi trabajo personal obras de esta categoría.

3. De ver completada la labor. El sujeto siente el placer de haber superado con éxito las dificultades y enojos de la tarea. Le alegra haberse quitado de encima una faena difícil, desagradable y penosa, quedando momentáneamente liberado de la fatiga laboral. Se regocija al pensar: «terminé».

4. De la gratificación que específicos trabajos proporcionan a determinadas apetencias. Existen tareas que, por ejemplo, producen satisfacciones eróticas, conscientes o inconscientes. Las correspondientes inclinaciones pueden ser normales y también morbosas. Hay labores que permiten a fetichistas, homosexuales, sádicos y otros satisfacer sus particulares proclividades. En consecuencia, tales trabajos les resultan especialmente gratos. A veces se ocultan también crueles y sanguinarias predisposiciones tras máscaras profesionales.

Es muy distinta la capacidad de los diversos tipos de trabajo para provocar la alegría que nos ocupa. Las gratificaciones a que aluden los párrafos 1 y 3 pueden ser más

uniformemente sentidas que la gratificación a que se refiere el apartado 2. Más excepcionales, naturalmente, son las del párrafo 4.

La alegría del trabajo puede estar totalmente ausente. Los factores físicos pueden eliminarla del todo. Pero también es posible incrementarla de modo deliberado.

Los buenos conocedores del alma humana han sabido siempre acrecentar la alegría del trabajo. Así se explican gran parte de los triunfos alcanzados por caudillos y militares con tropas mercenarias. Facilitaba su labor el hecho de que la profesión de las armas resulta especialmente idónea para provocar las satisfacciones del párrafo 4. Tales alegrías, sin embargo, no las experimenta exclusivamente el militar leal. Puede igualmente disfrutarlas aquél que deja a su capitán en la estacada, pasándose al bando enemigo. Por eso, los jefes de mercenarios se cuidaron siempre de promover especialmente en sus tropas la fidelidad, el *esprit de corps*, al objeto de inmunizarlas contra la tentación de desertar. Hubo también, desde luego, adalides que para nada se preocuparon de cosas tan intangibles. En los ejércitos y las flotas guerreras del siglo XVIII se recurría a los más bárbaros castigos para asegurar la disciplina y evitar las huidas y traiciones.

El industrialismo moderno no se interesó específicamente por incrementar la alegría del trabajo. Le bastaba el enorme progreso material que proporcionaba a los trabajadores en su calidad tanto de asalariados como de consumidores. No parecía en verdad necesario conceder especiales atractivos cuando los obreros acudían en tropel a las fábricas y se desplazaban en masa hacia las zonas industriales. Eran tan evidentes los beneficios que la organización capitalista deparaba a los de menores medios que ningún empresario

estimó necesario encandilar a los obreros con arengas procapitalistas. El capitalismo produce en masa para atender las necesidades de las masas. Los compradores de las mercancías producidas son, en su mayoría, las propias gentes que las producen como asalariados. El empresario, a través del continuo aumento de las ventas, constata la ininterrumpida elevación del nivel de vida del proletariado. No se preocupa de lo que puedan pensar sus trabajadores. Prefiere servirles devotamente en tanto consumidores. Incluso hoy, frente a la más persistente y fanática propaganda anticapitalista, apenas existe una contrapropaganda.

Esta propaganda anticapitalista es un plan sistemático para sustituir la alegría del trabajo por el tedio. La alegría de los apartados 1 y 2 depende hasta cierto punto de factores ideológicos; enorgullece al trabajador el puesto que ocupa en la sociedad y su activa contribución al esfuerzo común. Pero cuando tal actitud mental se desprestigia conscientemente, aireando ante el obrero que no es sino una desamparada víctima de explotadores sin entrañas, se destruye la alegría del trabajador y se la reemplaza por fastidio y tedio.

Ninguna ideología, por mucho que se pregone y propague, es capaz de suprimir la fatiga del trabajo. Es imposible anularla ni aminorarla por medio de la persuasión o la sugestión. Tampoco pueden incrementarla palabras y doctrinas. La fatiga laboral es una realidad insoslayable. El libre y espontáneo ejercicio de las propias energías es siempre más grato que el dedicarlas consciente y decididamente a la consecución de determinado objetivo. Incluso quien, con la más austera voluntad de sacrificio, se entrega en cuerpo y alma a un trabajo siente la fatiga del mismo. Aun cuando experimente la alegría a que se refiere el apartado 3, no por

ello dejará de hacer cuanto esté en su mano por reducir el trabajo en cuanto no se perturbe la gratificación esperada.

Sin embargo, la alegría de los apartados 1 y 2, e incluso a veces la del 3, puede ser eliminada y sustituida por el fastidio a causa de influencias ideológicas. El trabajador a quien se ha logrado convencer de que trabaja, no porque subjetivamente valora en más la retribución convenida que el placer del ocio, sino porque le ha sido impuesto coactivamente el trabajo en el marco de una injusta organización social, no puede menos de odiar su tarea. Ofuscado por esa propaganda socialista, olvida que la desutilidad del trabajo es una realidad inexorable que ningún método de organización social puede suprimir. Es víctima de la falacia marxista según la cual en la sociedad socialista el trabajo no produce fatiga sino placer[3].

El hecho de que el tedio sustituya a la alegría del trabajo no afecta ni a la desutilidad del trabajo ni al producto del mismo. Ni la demanda ni la oferta de trabajo experimentan cambio alguno. La gente no trabaja por esa alegría, sino por la recompensa mediata que el trabajo proporciona. Lo único que cambia es la postura emocional del trabajador. Su trabajo, su posición en la división social del trabajo, sus relaciones con los demás miembros de la sociedad y con la sociedad en su conjunto se le presentan en una nueva perspectiva. Se considera víctima indefensa de un sistema injusto y absurdo. Se vuelve malhumorado, criticón e inestable, fácil presa de lunáticos y charlatanes. Cuando la gente aborda con jovial impulso la tarea diaria y sabe superar desenfadadamente la fatiga del trabajo, respira optimismo, siente simpatía por los demás y ve reforzada su energía y capacidad vital. En cambio, la sensación de tedio en el trabajo hace a la gente displicente y neurótica. Una comunidad en la que prevalezca el tedio en el

trabajo es un conjunto de individuos descontentos, enojados y porfiadores.

Sin embargo, tanto la alegría como el tedio en el trabajo son circunstancias meramente accidentales en relación con los motivos que inducen al hombre a someterse a la fatiga que el trabajo produce. Nadie trabaja por la mera alegría de la tarea. Ni esta alegría puede sustituir la mediata recompensa que del trabajo se espera. La única forma de inducir a un hombre a trabajar más y mejor es incrementar dicha recompensa. El cebo de la alegría carece a estos efectos de eficacia. Así lo advirtieron los dictadores de la Rusia soviética, la Alemania nazi y la Italia fascista cuando pretendieron conceder a esa alegría una función específica en su sistema de producción.

Ni la alegría ni el fastidio del trabajo influyen en la cantidad de la oferta del mismo. Ello es evidente si suponemos que estos sentimientos se hallan presentes con la misma intensidad en toda clase de trabajo. Pero también es cierto respecto a la alegría y el fastidio que se hallan condicionados por las especiales características del trabajo en cuestión o por la particular personalidad del trabajador. Consideremos, por ejemplo, la alegría del apartado 4. El afán de ciertas personas por ocupar puestos que les permitan disfrutar de estas satisfacciones provoca una tendencia a la baja en los correspondientes salarios. Esta rebaja induce, como es natural, a que quienes no se ven atraídos por esos dudosos placeres prefieran otras ocupaciones mejor retribuidas. Y este segundo impulso viene a anular los efectos del primero.

La alegría y el fastidio del trabajo son fenómenos psicológicos que para nada influyen en la valoración subjetiva de la fatiga laboral por el interesado, en el valor que se

concede a la mediata recompensa de la labor, ni en el precio con que el mercado retribuye cada tarea.

3. Los salarios

El trabajo es un factor de producción escaso. Como tal factor de producción se compra y se vende en el mercado. El precio del trabajo queda comprendido en el precio del producto o servicio si es el propio trabajador quien vende el producto o servicio. Cuando, en cambio, lo que se compra es trabajo puro, ya sea por un empresario dedicado a producir para el mercado o por un consumidor que desea consumir el fruto obtenido, denominamos salario a la cantidad pagada por tal contribución laboral.

Para el hombre que actúa, el propio trabajo no es sólo un factor de producción, sino también causa de fatiga y de desgaste; al valorar el trabajo personal, el sujeto no sólo pondera la recompensa mediata que obtendrá, sino también la fatiga que aquél habrá de producirle. Para él, como para todo el mundo, el trabajo ajeno que acude al mercado no es más que factor de producción. El hombre opera con la capacidad laboral ajena exactamente igual que con todos los demás escasos factores de producción. Valora, en definitiva, la aportación laboral con el mismo criterio que los restantes bienes económicos. El precio del trabajo se determina en el mercado del mismo modo que se fijan los precios de las mercancías. En este sentido, podemos afirmar que el trabajo

es una mercancía más. Carecen de importancia las asociaciones emocionales que, bajo la influencia marxista, pueda suscitar este término en algunos. Baste señalar que el patrono, ante el trabajo y ante las restantes mercancías, no puede sino adoptar la misma postura, pues son los consumidores los que así le obligan a proceder.

No se puede hablar de trabajo y de salarios en general sin establecer las oportunas distinciones. No existe una clase uniforme de trabajo o un tipo general de salario. El trabajo es muy diferente en calidad y cada forma de trabajo rinde servicios específicos. Cada trabajo se valora como factor complementario de producción que permite obtener determinados bienes y servicios. No existe, por ejemplo, relación directa entre el valor atribuido a la labor del cirujano y el otorgado a la del estibador. Pero indirectamente cada sector mercantil está relacionado con todos los demás. Por grande que fuera la demanda de cirujanos, no se lanzarían los estibadores en masa a practicar la cirugía. En todo caso, las fronteras entre las diversas zonas del mercado laboral no son insalvables. Prevalece una permanente tendencia de los trabajadores a pasar de unas ramas productivas a otras similares si las circunstancias en estas últimas les parecen más agradables. De ahí que toda variación de la demanda de determinado trabajo acabe influyendo en los restantes sectores laborales. Todas las actividades productivas compiten indirectamente entre sí por el trabajo. Si aumenta el número de médicos, se reduce el de quienes trabajan en otras profesiones semejantes, y el vacío que éstos dejan lo vienen a ocupar trabajadores de otros sectores, y así sucesivamente. En este sentido, todos los grupos ocupacionales se hallan relacionados entre sí por más diferentes que sean las

exigencias en cada uno de ellos. Una vez más comprobamos cómo la diversidad en la cualidad del trabajo que se precisa para satisfacer nuestras necesidades es mayor que la diversidad de las habilidades innatas del hombre para realizarlo[4].

Existe conexión no sólo entre los distintos tipos de trabajo y los precios que por ellos se pagan, sino además entre el trabajo, de un lado, y los factores materiales de producción, de otro. El trabajo, dentro de ciertos límites, puede ser reemplazado por factores materiales de producción, y viceversa. El que tales sustituciones se practiquen depende de los respectivos precios de los diversos trabajos y medios de producción.

Los salarios —al igual que los precios de los factores materiales de producción— sólo puede fijarlos el mercado. No existen salarios fuera del mercado, como tampoco hay precios en ausencia del mismo. Con el trabajo, allí donde existen salarios, se opera igual que con los factores materiales de producción, comprándose y vendiéndose tanto aquél como éstos. Denominamos mercado laboral a aquel sector del mercado de los bienes de producción en el que se contrata el trabajo. El mercado laboral, al igual que todos los demás mercados, lo activan los empresarios deseosos de obtener beneficio. Cada empresario procura adquirir al precio más barato posible los tipos de trabajo que precisa. Sin embargo, el salario que ofrece tiene que ser lo suficientemente elevado para atraer al trabajador que le interese separándole de la solicitación de los demás empresarios que igualmente pretenden contratar sus servicios. El límite máximo del salario se halla prefijado por el precio a que el empresario piensa que podrá vender la mayor cantidad de mercancías

producida gracias al nuevo trabajador contratado. El límite mínimo lo determinan las ofertas de los restantes empresarios, también deseosos de obtener el mayor lucro posible. A esta concatenación de circunstancias es a la que los economistas se refieren cuando afirman que la cuantía de cada salario depende de la cuantía de la oferta de trabajo y de factores materiales de producción, de un lado, y, de otro, del futuro precio previsto para los bienes de consumo.

Esta explicación cataláctica de la determinación de los salarios ha sido objeto de los más apasionados ataques, carentes, sin embargo, de toda base. Se ha dicho que la demanda de trabajo está monopolizada. La mayor parte de quienes sostienen esta doctrina piensan haber demostrado suficientemente su tesis con la simple referencia a una observación incidental de Adam Smith respecto a «una especie de tácito pero constante acuerdo» entre los patronos para mantener bajos los salarios[5]. Otros hablan vagamente de posibles asociaciones patronales. La vaciedad de todo ello es manifiesta. Pero comoquiera que esas confusas ideas son el principal fundamento ideológico en que se basan la acción sindical y la política laboral, es preciso analizarlas con la debida atención.

Los empresarios se encuentran frente a quienes enajenan su capacidad laboral en la misma posición que ante los vendedores de los factores materiales de producción. Desean adquirir los factores de producción que precisan al precio más barato posible. Pero en el caso de que algunos empresarios, ciertos grupos de empresarios o todos ellos, en su afán de reducir los costes, ofrecieran por los factores de producción precios o salarios excesivamente bajos, es decir, disconformes con la efectiva estructura del mercado, únicamente podrían

adquirir esos factores si mediante barreras institucionales se cerrara el acceso al estamento empresarial. Mientras no se impida la libre aparición de nuevos empresarios, ni se obstaculice la ampliación de las actividades de aquéllos que ya operan como tales, toda rebaja de los precios de los factores de producción que no concuerde con la efectiva disposición del mercado brinda a cualquiera oportunidades de lucro. Aparecen de inmediato gentes que se aprovechan en beneficio propio de esa diferencia entre los salarios ofrecidos por el empresario y la productividad marginal del trabajador. Tales personas, al pujar y competir entre sí por dicha capacidad laboral, encarecen los salarios y hacen que se adapten a la productividad marginal. De ahí que aunque existiera el tácito acuerdo de empresarios a que se refiere Adam Smith, para lograr una reducción efectiva de los salarios por debajo del nivel del mercado competitivo sería preciso que el acceso a la condición empresarial exigiese no sólo inteligencia y capital (este último siempre disponible para los proyectos que prometen mayor rentabilidad), sino además determinado título institucional, una patente o licencia, concedida discrecionalmente a ciertos privilegiados.

Se ha dicho que el trabajador tiene que vender su trabajo a cualquier precio, por bajo que sea, puesto que depende exclusivamente de su renta laboral. No puede esperar y tiene que conformarse con lo que el patrono quiera darle. Esa inherente debilidad de la postura de los asalariados facilita la asociación de los de arriba, quienes sin dificultad logran, así, reducir las retribuciones laborales. Los patronos pueden cómodamente aguardar, pues no precisan de los servicios laborales tan acuciantemente como los trabajadores necesitan comer. El argumento es falso. Supone que los empresarios se

apropian de la diferencia entre el salario correspondiente a la productividad marginal del trabajo de que se trate y ese otro más bajo impuesto coactivamente, como si se tratara de un mero beneficio de monopolio, dejando de transferir ese beneficio a los consumidores mediante la reducción de los precios. Es evidente que si los empresarios redujeran sus precios en la medida en que disminuyen sus costes de producción, en su calidad de empresarios y vendedores de sus mercancías no obtendrían ventaja alguna de la baja de los salarios. La ganancia pasaría íntegra a los consumidores y, por ende, a los asalariados en cuanto consumidores; los empresarios sólo se beneficiarían en cuanto consumidores. Por el contrario, para retener el beneficio extra resultante de la «explotación» del obrero a causa de su débil poder de contratación, los empresarios deberían ponerse de acuerdo y actuar todos de consuno en cuanto vendedores de sus productos. Tendrían que implantar un monopolio universal que comprendiera todas las actividades productoras, monopolio que sólo se puede crear mediante la restricción institucional al acceso a la acción empresarial.

Lo importante en esta materia es que esa monopolística asociación de patronos de la que hablan Adam Smith y la opinión pública en general sería un evidente monopolio de demanda. Pero ya hemos visto que el monopolio de demanda no puede darse y que los que erróneamente se denominan así son en realidad monopolios de oferta especiales. De ahí que los empresarios, aunque se pusieran de acuerdo y actuaran de consuno, sólo podrían rebajar efectivamente los salarios si además controlaran determinado factor necesario en toda producción y, en típica actuación monopolística, restringieran el uso y aprovechamiento de dicho factor.

Comoquiera que no hay ningún factor natural cuya intervención sea precisa en todas las producciones, tendrían que monopolizar todos los factores materiales de producción existentes. Ello sólo es posible bajo una organización socialista, sin mercado, sin precios y sin salarios.

Los propietarios de los factores de producción, es decir, los capitalistas y los terratenientes, tampoco podrían formar un cartel universal en perjuicio de los trabajadores. La nota característica de las actividades productivas en el pasado y en el futuro previsible es que escasea mucho más el trabajo que la mayoría de los factores naturales de producción. Esa comparativamente mayor escasez del trabajo determina la amplitud en que pueden utilizarse los comparativamente más abundantes factores naturales o primarios. Hay tierras sin cultivar, minas sin explotar y riquezas naturales sin aprovechar porque no se dispone de suficiente fuerza laboral. Si los propietarios de las tierras que actualmente se cultivan formaran entre sí un cartel buscando ganancias monopolísticas, sus planes se vendrían abajo por la competencia de los propietarios de las tierras hoy submarginales. Por su parte, los dueños de los anteriormente producidos factores de producción tampoco podrían formar un cartel sin la cooperación de los propietarios de los factores primarios.

Otras objeciones se han formulado contra esa supuesta explotación monopolística del obrero mediante tácita o abierta asociación de los patronos. Se ha demostrado que en ninguna época ni en ningún lugar en que haya existido una economía de mercado no interferida ha podido constatarse la existencia de semejantes carteles. También se ha demostrado no ser cierto que el asalariado no pueda esperar y que por ello

se vea obligado a aceptar cualquier salario por bajo que sea. El obrero no se muere de hambre si transitoriamente deja de trabajar, sino que cuenta con reservas que le permiten aguardar. Prueba palpable de ello es que en la práctica deja de trabajar hasta que mejoran las condiciones. Tal espera puede también ser desastrosa para los empresarios y capitalistas afectados. Gravemente se perjudican éstos cuando dejan de utilizar sus capitales. Así, pues, por ninguna parte aparece esa supuesta «ventaja empresarial» e «inferioridad obrera» en la contratación laboral[6].

Pero estas consideraciones son secundarias y accidentales. El hecho básico es que ni existe hoy ni jamás podrá darse un monopolio de demanda de trabajo bajo un mercado libre. Este fenómeno sólo podría darse como resultado de obstáculos institucionales que entorpecieran el acceso a la condición empresarial.

Sobre otro punto debemos aún insistir. La doctrina de la manipulación monopolística de los salarios por parte de los empleadores se refiere al trabajo como si fuera una realidad uniforme. Maneja conceptos tales como demanda de «trabajo en general» y oferta de «trabajo en general». Pero estas expresiones, como ya hemos observado, son inexactas. Lo que en el mercado se compra y se vende no es «trabajo en general», sino determinadas contribuciones laborales capaces de provocar efectos concretos. Cada empresario busca aquellos trabajadores que precisamente puedan desempeñar las precisas funciones que exige la realización de sus proyectos. Debe sacar a esos trabajadores especializados de los puestos que ahora ocupan. Para ello no tiene más remedio que ofrecerles mejores retribuciones. Toda innovación que el empresario quiera implantar —producir un nuevo artículo,

imponer un nuevo sistema, mejorar la ubicación de cierta producción o, simplemente, ampliar la capacidad ya existente en su propia empresa o en otras empresas— precisa contratar trabajadores hasta entonces ocupados en otras tareas. Los empresarios no se enfrentan con escasez de «trabajo en general», sino con penuria de trabajadores idóneos para realizar específicas operaciones. La competencia que entre los patronos se plantea por conseguir la mano de obra apropiada no es menos dura que la que entre ellos se suscita al pujar por las materias primas requeridas, las máquinas y herramientas o por el necesario capital en el mercado crediticio y dinerario. La expansión de las diversas industrias y de la sociedad en general se ve coartada no sólo por la limitación de los bienes de capital disponibles y del «trabajo en general». Cada rama productiva tiene limitado su crecimiento por el número de especialistas disponibles. Desde luego, se trata de un problema sólo transitorio que tiende a desaparecer a largo plazo a medida que nuevos trabajadores, atraídos por la mejor remuneración de los especialistas en los sectores comparativamente menos guarnecidos, se preparan para desempeñar las tareas en cuestión. Pero en una economía cambiante esa escasez de especialistas se reproduce a diario y determina la conducta de los empleadores en su búsqueda de trabajadores.

El empresario procura siempre adquirir los factores de producción (entre los que se incluye el trabajo) que necesita al precio más bajo posible. El patrono que paga a sus asalariados sumas superiores al valor que el mercado atribuye a los servicios que le prestan es pronto desplazado de la función empresarial. Pero, por lo mismo, quien pretende pagar salarios inferiores a los de la utilidad marginal del trabajo en

cuestión debe renunciar a aquellos trabajadores que le permitirían aprovechar mejor el equipo disponible. Prevalece en el mercado una insoslayable tendencia a que los salarios se igualen con el valor del correspondiente producto marginal. Cuando los salarios caen por debajo de ese nivel, las ganancias que pueden obtenerse de contratar obreros adicionales incrementan la demanda laboral y los hacen subir. En cambio, cuando sobrepasan dicha tasa, el mantener tantos obreros produce pérdidas. El empresario tiene que despedir a un cierto número de trabajadores. La competencia desatada entre los parados hace bajar las retribuciones salariales.

4. El paro cataláctico

Cuando el asalariado no encuentra el trabajo que más le agrada, debe conformarse con otro menos grato. Por lo mismo, si no halla pronto patrono alguno dispuesto a pagarle el estipendio que el interesado quisiera percibir, no tiene más remedio que reducir sus pretensiones. En otro caso queda sin ocupación, en situación de desempleo.

Lo que causa el desempleo es el hecho de que —contrariamente a la doctrina antes mencionada de la incapacidad del trabajador para esperar— quienes desean percibir un salario pueden esperar y de hecho esperan. Quien no desea esperar, siempre encuentra trabajo en una economía de mercado, pues invariablemente existen recursos naturales sin explotar y, además, con frecuencia, inaprovechados

factores de producción anteriormente producidos. Para encontrar trabajo, el interesado, o reduce sus exigencias salariales, o cambia de ocupación, o varía el lugar de trabajo.

Hubo y sigue habiendo gente que trabaja sólo cuando lo necesita y luego vive, durante un cierto periodo, de las reservas acumuladas. Donde la cultura de las masas es escasa, pocos son los trabajadores dispuestos a trabajar de modo permanente. En tales casos, el hombre medio es tan inerte y apático que dedica las retribuciones anteriormente obtenidas a procurarse mero ocio y descanso. Tales personas tan sólo trabajan para poder luego darse el gusto de no hacer nada.

No sucede lo mismo en las zonas más civilizadas. El obrero occidental considera el paro como una calamidad. Prefiere siempre trabajar, salvo cuando el consiguiente sacrificio le resulta excesivo. Opta entre el trabajo y el desempleo igual que resuelve todas las demás actuaciones y elecciones; a saber, ponderando los pros y los contras de cada alternativa. Cuando elige el desempleo, éste es un fenómeno de mercado de naturaleza idéntica a la de los demás fenómenos mercantiles que toda cambiante economía registra. A este tipo de paro generado por el mercado lo denominamos *paro cataláctico*.

Los diversos motivos que pueden inducir al hombre a preferir el desempleo podemos clasificarlos de la siguiente manera:

1. Tal vez no trabaja por pensar que más tarde hallará un puesto bien retribuido, en el lugar que le gusta residir, del tipo que más le agrada por haberse especializado en él. Pretende así evitar los gastos y molestias que supone cambiar de trabajo y de ubicación. Por otra parte, estos costes pueden, en determinados casos, ser más onerosos, mientras en otros lo

serán menos. Quien posee casa propia está más atado que quien vive en un piso alquilado. La mujer casada goza de menos movilidad que el muchacho soltero. Hay ocupaciones que pueden impedir al sujeto volver a su trabajo preferido. El relojero que se dedica a herrero tal vez pierda la delicadeza manual exigida por el primer oficio. El interesado, en tales supuestos, opta temporalmente por el desempleo, pues entiende que, a la larga, ello ha de resultarle más ventajoso.

2. Hay trabajos cuya demanda varía notablemente según las épocas del año. En determinados meses, el mercado paga altos salarios, mientras en otras épocas dicha demanda decae o incluso desaparece. En los salarios se incluye una compensación específica por esas variaciones estacionales. Quienes demandan tales servicios sólo pueden competir en el mercado laboral si los salarios que pagan en la época de actividad son suficientes para compensar los inconvenientes de la distinta demanda estacional. Parte de estos obreros, con las reservas acumuladas en la época de salarios altos, se mantienen sin trabajar, en situación de desempleo.

3. Puede el interesado preferir la desocupación por algunas de esas razones que suelen considerarse no económicas y hasta irracionales. Es posible que el sujeto rechace trabajos incompatibles con sus creencias religiosas, morales o políticas. Tal vez desprecie ocupaciones que considera incompatibles con su categoría social, guiándose en tales casos por normas tradicionales como las que establecen qué cosas convienen a un caballero y cuáles no.

En una economía de mercado no interferida el paro es siempre voluntario. Aparece porque para el parado la desocupación es el menor de dos males. La estructura del mercado puede hacer bajar los salarios. Pero en un mercado

libre existe siempre, para cada clase de trabajo, un cierto salario por el cual todo el que busca trabajo lo encuentra. Denominamos salario final a aquél al que cuantos ofertan su capacidad laboral encuentran comprador y quienes solicitan trabajadores hallan cuantos precisan. La cuantía de dicho salario depende de la productividad marginal de cada clase de trabajo.

A través de la disparidad y variabilidad de los salarios se manifiesta la soberanía de los consumidores en el mercado laboral. Permiten tales fluctuaciones repartir convenientemente la capacidad laboral entre las diversas ramas de la producción. Mediante ellas se sanciona a quien desatiende los deseos de los consumidores, disminuyéndose las retribuciones en aquellos sectores laborales relativamente superpoblados, mientras se premia la sumisión a la soberanía de los consumidores aumentando las retribuciones en aquellos sectores relativamente menos atendidos. De este modo imponen al individuo una dura servidumbre social. Limitan indirectamente la libertad de la persona para elegir ocupación. Pero esta coerción no es inexorable. Siempre se puede optar entre lo que agrada más y lo que agrada menos; dentro de tales límites, se puede proceder como mejor plazca. En el marco de la división social del trabajo, ésa es la máxima libertad de que es posible gozar. La coerción es la mínima que exige el mantenimiento de la cooperación social. No hay más que una alternativa a esa imposición cataláctica b asada en el sistema salarial: asignar a cada uno su trabajo mediante resoluciones inapelables emanadas de un organismo regulador de la actividad productiva general, lo cual implica suprimir toda libertad.

Es cierto que bajo el sistema salarial el hombre no es libre

de optar por un desempleo permanente. Pero ningún otro sistema social imaginable puede garantizarle el derecho a un ocio ilimitado. El que el hombre tenga que someterse a la desutilidad del trabajo no es consecuencia de ninguna institución social. Es una inexorable condición natural de la vida y de la conducta humanas.

A nada conduce calificar, con metáfora tomada de la mecánica, de «friccional» al desempleo cataláctico. En la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme no hay paro, ya que, por definición, en tal economía no puede aparecer el desempleo. La desocupación es un fenómeno típico de la economía cambiante. El desempleo del trabajador despedido al suprimirse su puesto laboral por haber sido modificado el proceso productivo, y que el interesado prolonga voluntariamente, despreciando las oportunidades que se le ofrecen y esperando hallar más tarde otras mejores, no es consecuencia de la tardanza del sistema en adaptarse a la nueva situación, sino que es uno de los motivos por los cuales se demora la readaptación. No es una reacción automática a los cambios producidos, independiente de la voluntad y las opciones de los trabajadores afectados, sino efecto de sus decisiones conscientes. Es un paro conscientemente buscado, no «friccional».

El paro cataláctico no debe confundirse con el *paro institucional*. Éste no es fruto de las decisiones de los trabajadores individuales, sino consecuencia de la interferencia en los fenómenos de mercado tendiente a forzar mediante la coacción y la compulsión los tipos de salario por encima de los que determinaría un mercado no interferido. El análisis del paro institucional lo afrontaremos al tratar de los problemas del intervencionismo.

5. SALARIOS BRUTOS Y SALARIOS NETOS

Lo que el patrono cobra en el mercado laboral y lo que recibe a cambio del salario que paga es una cierta obra o realización que valora según el precio del mercado. Los usos y costumbres que prevalecen en los diversos sectores del mercado de trabajo para nada influyen sobre el precio que efectivamente se paga por determinadas cantidades de específicas realizaciones. Los salarios brutos tienden siempre hacia el punto en que se igualan con el precio al que puede venderse en el mercado el incremento de producción logrado mediante el obrero marginal, deducción hecha del coste de los materiales empleados y del interés originario sobre el capital invertido.

Al ponderar las ventajas e inconvenientes de contratar un trabajador, el patrono se desentiende de qué porción del salario recibirá éste efectivamente. Sólo le interesa saber cuánto tiene que pagar en total para disponer del servicio laboral en cuestión. La cataláctica, al tratar de la determinación de los salarios, se refiere invariablemente al precio total que el patrono paga por procurarse una determinada cantidad de trabajo de específica calidad; es decir, la cataláctica maneja siempre salarios brutos. Si las leyes o los usos mercantiles obligan al patrono a efectuar otros desembolsos distintos del salario que percibe directamente el interesado, estas cantidades deberán computarse también como parte del coste laboral y por lo mismo integrarán la cuantía del salario bruto. Su importe recae enteramente sobre el asalariado. La retribución que el trabajador percibe directamente, es decir, el salario neto, se reduce en una suma igual al importe de esos desembolsos adicionales.

Conviene destacar las siguientes consecuencias de lo anterior:

1. Es indiferente que el salario sea horario o por unidades producidas. El empresario, cuando paga el salario con arreglo a plazos temporales, toma en consideración tan sólo el rendimiento medio de sus productores. Descuenta de antemano en sus cálculos las facilidades que el salario temporariamente pagado ofrece al obrero remiso y aranero para perder el tiempo y rehuir la labor. Despide a quienes no dan el mínimo rendimiento previsto. Por su parte, el trabajador que quiere ganar más, o cobra con arreglo a las unidades producidas o busca un puesto horariamente mejor retribuido, precisamente por ser más elevado ese mínimo laboral que se le exige.

También es indiferente, en un mercado laboral libre de interferencias, el que los salarios se paguen por días, semanas, meses o años. Tampoco es relevante que el preaviso de despido sea más largo o más corto, que los contratos de trabajo se concierten por plazo limitado o por la vida del trabajador, que el asalariado tenga o no derecho a retiros y haberes pasivos para sí, su viuda o sus descendientes, a vacaciones pagadas, a asistencia en caso de enfermedad o accidente, o a cualesquiera otros beneficios y privilegios. El dilema que invariablemente se plantea el patrono es: ¿Me conviene o no celebrar este contrato laboral? ¿No estaré pagando demasiado por lo que el trabajador, a cambio del salario, me va a dar?

2. Consiguientemente, es el asalariado quien en definitiva soporta, mediante reducción de su salario neto, todas las cargas y beneficios sociales. Es indiferente que el patrono deduzca o no materialmente del salario que entrega al

productor las diversas partidas de la seguridad social. Tales contribuciones gravan siempre al trabajador, nunca al patrono.

3. Lo mismo puede decirse de los impuestos sobre las rentas de trabajo. También en este caso es indiferente que el empresario retenga o no su importe al pagar a su dependiente.

4. La reducción de la jornada laboral tampoco es un regalo que se haga al trabajador. Si éste no logra compensar esa reducción incrementando adecuadamente su productividad, le será reducida la retribución horaria. Y si las autoridades acuerdan la reducción de la jornada y al mismo tiempo prohíben rebajar los salarios, aparecerán inmediata e inevitablemente los típicos efectos que provoca toda alza coactiva de los sueldos. Lo mismo debemos decir de las demás supuestas conquistas sociales, como vacaciones pagadas y cosas parecidas.

5. Si el gobierno otorga a los empresarios una ayuda por dar trabajo a determinado tipo de obreros, el salario efectivo de éstos se incrementa en la cuantía íntegra de esa ayuda.

6. Si las autoridades conceden a todo trabajador cuyos ingresos no alcancen un cierto mínimo la cantidad necesaria hasta alcanzar este límite, no varía directamente el nivel de los salarios. Pero podría producirse indirectamente una baja de los mismos, pues es posible que el sistema induzca a que trabajen por cuenta ajena algunos individuos que antes no lo hacían y de este modo aumente la oferta de trabajo[7].

6. Salario y subsistencia

La vida del hombre primitivo era una lucha incesante contra la escasez de los medios de subsistencia brindados por la naturaleza. Sumidos en ese desesperado afán por sobrevivir, sucumbieron muchas personas, familias, tribus y razas enteras. El fantasma del hambre persiguió inexorablemente a nuestros antepasados. La civilización nos ha librado de tal zozobra. Acechan a la vida del hombre peligros innumerables; hay fuerzas naturales incontrolables o, al menos por ahora, ingobernables, que pueden aniquilar de repente la vida humana. Pero la angustia de la muerte por inanición ya no conturba a quienes viven bajo un régimen capitalista. Todo aquél que puede trabajar gana mucho más de lo que exige la mera subsistencia.

También hay, desde luego, personas impedidas incapaces de trabajar. Hay gente lisiada que sólo puede realizar trabajos fragmentarios; sus taras les impiden gozar de ingresos iguales a los que percibe un trabajador normal; los salarios de tales desgraciados tal vez sean tan exiguos que resulten insuficientes para la subsistencia del interesado, por lo que sólo puede sobrevivir si recibe ayuda de los demás. Los parientes próximos, los buenos amigos, la caridad de instituciones y personas benéficas o las organizaciones estatales deben prestar asistencia a tales desdichados. Quienes viven de la caridad no cooperan en el proceso social de producción; son gente que, en lo atinente a la provisión de sus necesidades, no actúa; viven porque otros se preocupan de ellos. Los problemas referentes a la atención a los pobres atañen a la distribución, no a la producción. Por tal motivo escapan al ámbito de la teoría de la acción humana, que sólo

se ocupa de cómo arbitrar los bienes requeridos por el consumo de la gente, sin interesarse por el modo en que estos bienes deben ser efectivamente consumidos. La ciencia cataláctica analiza los sistemas caritativos de asistencia a los desamparados sólo en aquella medida en que los mismos pueden afectar a la oferta de trabajo. Las ayudas sancionadas por la ley en favor de los desvalidos han servido, a veces, para fomentar el ocio y disminuir la afición al trabajo de personas perfectamente sanas y capaces.

En la sociedad capitalista se tiende al continuo aumento de la suma de capital invertido por individuo. La acumulación de capital progresa con mayor rapidez que el incremento de la población. Tanto la productividad marginal del trabajo como los salarios y el nivel de vida de los trabajadores tienden, en consecuencia, al alza continua. Pero este progreso no es fruto de la supuesta ley que invariablemente presidiría la evolución humana, sino que es un efecto provocado por un conjunto de factores que sólo bajo el régimen capitalista pueden darse. Es posible y, dado el cariz de las actuales políticas, incluso no improbable que esta tendencia cambie de signo a causa, por un lado, del consumo de capital y, por otro, del aumento o insuficiente disminución de las cifras de población. Volverían entonces los hombres a saber lo que es la muerte por hambre; parte de los trabajadores, al resultar tan desproporcionada la relación entre la cifra de población y la cuantía de capital disponible, habrían de percibir salarios inferiores al gasto exigido por la mera subsistencia. La aparición de una situación así, indudablemente, provocaría conflictos de tal violencia que se desintegraría todo vínculo social. La división social del trabajo no puede mantenerse cuando los ingresos de ciertos miembros activos de la comunidad resultan

inferiores al mínimo exigido por la mera subsistencia.

Ese mínimo fisiológico de subsistencia a que se refiere la «ley de hierro de los salarios» y que la demagogia gusta tanto de esgrimir carece de sentido y aplicación cuando se trata de formular una teoría cataláctica de la determinación del salario. Uno de los fundamentos en que se basa la cooperación social es el hecho de que el trabajo realizado de acuerdo con el principio de la división del trabajo es en tal medida más productivo que los esfuerzos de los individuos aislados que toda persona sana y normal se siente liberada de aquella amenaza de muerte por inanición que continuamente gravitaba sobre nuestros antepasados. En una organización capitalista, ese mínimo fisiológico de subsistencia no desempeña ningún papel cataláctico.

Por otra parte, la idea de un mínimo fisiológico de subsistencia carece de la precisión y el rigor científico que generalmente se le atribuye. El hombre primitivo se adaptaba a una vida más de animal que de persona y sobrevivía en condiciones que literalmente resultarían insoportables para sus melindrosos descendientes mimados por el capitalismo. No existe un mínimo común de subsistencia aplicable, por imperativo fisiológico y biológico, a todos los miembros de la especie zoológica *homo sapiens*. No menos recusable es la idea según la cual el hombre precisa de una cierta cantidad de calorías simplemente para mantener la salud y la capacidad procreadora, y otra ulterior para compensar las energías consumidas en la actividad laboral. Esos conceptos tal vez interesen en la cría de ganado o en la vivisección de conejillos; de nada le sirven al economista que quiere desentrañar los problemas de la actividad humana consciente. La «ley de hierro de los salarios» y la esencialmente idéntica doctrina

marxista según la cual «el valor de la capacidad laboral» viene dado por «el tiempo de trabajo necesario para producir la misma y, por tanto, para reproducirla»[8], son las más inadmisibles de todas las que se han defendido en el campo de la cataláctica.

Pudo en otro tiempo atribuirse algún sentido a las ideas contenidas en la ley de hierro de los salarios. Es cierto que si consideramos al trabajador sólo como mero semoviente que no desempeña en la sociedad función alguna aparte de la laboral; sólo si admitimos que no aspira más que a comer y a reproducirse; y sólo si suponemos que no sabe dar a sus ingresos otros destinos que no sean los de categoría puramente animal, podríamos considerar la ley de hierro como teoría válida en orden a la determinación de los salarios. De hecho, a los economistas clásicos, cegados por su defectuosa doctrina del valor, les resultaba imposible resolver el problema. Que el precio natural del trabajo es aquél que permite a los trabajadores subsistir y reproducirse, sin incrementar ni disminuir su número, era la conclusión lógica en que forzosamente desembocaba la inadmisible teoría del valor mantenida por un Torrens o un Ricardo. Cuando sus continuadores advirtieron la imposibilidad de seguir apoyándose en teoría tan insostenible, quisieron revisarla, pero sus infructuosos intentos sólo dieron lugar a nuevos absurdos y en la práctica se renunció a hallar una explicación económica de la determinación de los salarios. Por no abandonar aquel tan querido mínimo de subsistencia, estos pensadores sustituyeron el anterior mínimo fisiológico por un mínimo «social». Dejaron de hablar del mínimo exigido por la subsistencia del trabajador y por el mantenimiento de la población laboral. Comenzaron a referirse al mínimo exigido

por el nivel de vida que imponían la tradición histórica y los usos y hábitos heredados. Pese a que la experiencia diaria atestiguaba que, bajo el régimen capitalista, los salarios reales y el nivel de vida de los trabajadores aumentaban ininterrumpidamente, pese a que era cada vez más evidente cómo se desmoronaban las divisorias tradicionales entre los diversos estratos de la población, pues el progreso económico de los trabajadores estaba aniquilando las viejas ideas de rango y dignidad, estos doctrinarios anunciaron que eran costumbres arcaicas y viejos prejuicios los que determinan la cuantía de los salarios. Sólo una gente cegada por la parcialidad política podía recurrir a tales explicaciones en una época en que la industria no cesaba de suministrar a las masas nuevas y jamás conocidas mercancías y permitía al obrero medio disfrutar de cosas que ni siquiera los reyes del pasado habían tenido a su alcance.

Es hasta cierto punto natural que la Escuela Histórica Prusiana de las *wirtschaftliche Staatswissenschaften* considerara los salarios «categorías históricas», al igual que los precios de las mercancías y los tipos de interés, y tampoco debe extrañarnos que tales teóricos definieran el salario como «una renta congruente con el puesto jerárquico ocupado por el interesado en la escala social». Caracteriza precisamente a dicha escuela el negar la existencia de la economía como ciencia y sostener que la historia debe venir a ocupar el lugar de nuestra disciplina. Mucho más sorprendente es, en cambio, el que ni Marx ni sus seguidores advirtieran que al hacer suya esa errada idea estaban socavando las propias bases de lo que ellos denominaban sistema marxista de economía. Cuando los estudios publicados durante los años sesenta del siglo pasado en Gran Bretaña demostraron que no

era ya posible seguir la teoría salarial de los economistas clásicos, Marx varió su doctrina acerca de la determinación del valor de la contribución laboral. «Es la evolución de la historia —afirmó— la que determina las llamadas necesidades naturales y la manera en que las mismas deben ser satisfechas» y ello «depende en gran parte del grado de civilización alcanzado por cada país y, sobre todo, de las costumbres, nivel de vida y circunstancias que hayan presidido la formación de la clase de trabajadores libres». Y así, «en la determinación del valor de la contribución laboral interviene un elemento histórico y moral». Pero cuando Marx agrega que, ello no obstante, «en un país dado y en todo momento histórico la cifra media de artículos de primera necesidad *indispensable* es una cantidad dada»[9], se contradice y confunde al lector. Ya no habla de «artículos indispensables», sino de lo que se considera indispensable desde el punto de vista tradicional, los bienes precisos para mantener un cierto nivel de vida congruente con el puesto ocupado por el trabajador en la jerarquía social tradicional. Al recurrir a semejante explicación, Marx renuncia a toda elucidación económica o cataláctica de la determinación del salario. Considera la retribución laboral como un mero dato histórico. No estamos ya ante un fenómeno de mercado, sino ante una realidad totalmente independiente de las fuerzas que en el mercado actúan.

Sin embargo, incluso quienes consideran que la cuantía de los salarios tal como actualmente existen se impone al mercado desde fuera como un dato no pueden dejar de formular una doctrina que, partiendo de las valoraciones y decisiones de los consumidores, justifique la determinación de aquéllos, pues sin esa aclaración cataláctica, todo análisis

del mercado queda incompleto e insatisfactorio desde el punto de vista lógico. En efecto, carecería de sentido circunscribir el estudio cataláctico a la determinación de los precios de las mercancías y de los tipos de interés y considerar pura circunstancia histórica la cuantía de los salarios. Ninguna teoría económica digna de tal nombre puede contentarse con afirmar que «un elemento histórico y moral» determina las retribuciones laborales; debe entrar más a fondo en el tema. Lo que precisamente pretende la ciencia económica es explicar cómo fenómenos de mercado regulados por normas invariables dan lugar a las múltiples razones de intercambio plasmadas en las transacciones mercantiles. En eso se distingue la investigación económica de la comprensión histórica, la teoría de la historia.

Desde luego, la cuantía de los salarios puede fijarse recurriendo a la violencia y a la intimidación. Esta determinación coactiva de las retribuciones laborales es una práctica harto común en esta época intervencionista que nos ha tocado vivir. Pero la ciencia económica tiene que explicar los efectos que provoca en el mercado la diferencia entre ambos tipos de salario: el potencial que el mercado libre habría impuesto de acuerdo con la oferta y la demanda de trabajo y el impuesto mediante la coacción y la fuerza.

Es cierto que el trabajador está convencido de que el salario debe permitirle mantener un nivel de vida congruente con su puesto en la escala social. Cada asalariado tiene su propia idea acerca de cuánto deba ser ese mínimo que por razón de su «condición», «categoría», «tradición» o «costumbre» deba cobrar, al igual que tiene su opinión personal acerca de su propia valía y merecimientos. Pero estas pretensiones y aspiraciones carecen de todo valor cuando se trata de

determinar el salario. No limitan el movimiento ascendente o descendente de la retribución salarial. El asalariado a veces tiene que contentarse con menos de lo que cree corresponde a su categoría y capacidad. Otras veces, en cambio, se le paga más de lo que él pensaba pedir, embolsándose entonces la diferencia sin preocupación alguna. La era del *laissez faire*, a la que precisamente pretendían aplicarse tanto la ley de hierro de los salarios como la doctrina marxista de la determinación histórica de las retribuciones laborales, registró una progresiva, si bien a veces transitoriamente interrumpida, tendencia al alza de las percepciones reales de los trabajadores de toda condición. El nivel de vida de las masas progresó en proporción jamás igualada, alcanzando cimas nunca soñadas.

Las organizaciones sindicales exigen que los salarios nominales aumenten siempre al menos en consonancia con los cambios que se producen en el poder adquisitivo de la moneda de suerte que el nivel de vida del trabajador no descienda. Mantienen estas pretensiones incluso en relación con las condiciones del tiempo de guerra y las medidas adoptadas para financiar los gastos bélicos. Según ellos, incluso en tiempo de guerra ni la inflación ni las exigencias fiscales deben afectar al salario *real* de los trabajadores. Esta doctrina coincide con la tesis del *Manifiesto Comunista* según la cual «los trabajadores carecen de patria» y «nada pueden perder más que sus cadenas»; por consiguiente deben considerarse siempre neutrales en las guerras desatadas por la burguesía explotadora y debe serles indiferente el que su país triunfe o sea derrotado. No compete a la economía analizar tales afirmaciones. Baste con proclamar que es indiferente la justificación que se esgrima para elevar los salarios por encima de la cuantía que para los mismos hubiera fijado el

mercado libre. Siempre que los salarios reales impuestos de modo coactivo sobrepasan la productividad marginal del trabajo, se producen determinadas consecuencias al margen de la filosofía subyacente.

Desde la aparición de las primeras civilizaciones hasta nuestros días la productividad del trabajo humano ha aumentado sobremanera. Es indudable que los componentes de cualquier nación civilizada producen hoy incomparablemente más de lo que producían sus lejanos antepasados. Pero esta circunstancia es un mero hecho histórico, sin particular significación praxeológica o cataláctica; el incremento de la productividad laboral no puede medirse de forma cuantitativa y, desde luego, no viene a modificar ninguno de los planteamientos del mercado.

El moderno sindicalismo utiliza un concepto de productividad del trabajo construido precisamente para justificar éticamente las demandas sindicales. Define la productividad del trabajo bien como el cociente de dividir el valor agregado a las mercancías en el proceso productivo por el número de obreros empleados (bien en una empresa o en todas las empresas de una rama industrial), o el de dividir la producción de una empresa o industria por el número de horas trabajadas. La diferencia de las magnitudes así computadas entre el principio y el fin de un determinado periodo de tiempo se estima como «incremento de la productividad del trabajo». Como quiera que ese «incremento de la productividad» se atribuye exclusivamente a los trabajadores, se entiende que el aumento de los ingresos empresariales debe ir íntegramente a aumentar las percepciones salariales. La mayoría de los patronos, en esta tesitura, no saben qué responder e incluso admiten

tácitamente la tesis sindical cuando se limitan a resaltar que los salarios han subido ya tanto o incluso más de lo que con arreglo a tal cómputo correspondería.

Ahora bien, esta valoración de la productividad laboral es a todas luces arbitraria. Mil obreros de una moderna fábrica americana de calzado producen *m* pares de zapatos al mes, mientras que el mismo número de obreros de algún recóndito país de Asia, empleando sistemas atrasados, produciría un número muy inferior de zapatos en el mismo periodo pese a trabajar posiblemente muchas más horas diarias. Entre Estados Unidos y Asia la diferencia de productividad computada según los métodos de los sindicatos es enorme. Ello no se debe ciertamente a ninguna virtud inherente al trabajador americano. No es más inteligente, laborioso, hábil ni esmerado que su compañero de otro continente. (Se puede incluso asegurar que los obreros de una factoría moderna realizan labores mucho más simples que las que se ve obligado a practicar el obrero que sólo maneja los tradicionales útiles de trabajo). La singularidad de la planta americana estriba exclusivamente en su mejor equipo industrial y en su dirección empresarial. Lo único que impide a los empresarios de los países atrasados adoptar los métodos americanos de producción es la carencia de capital; los obreros, cualquiera que sea su raza, pronto aprenden a manejar la maquinaria moderna en cuanto la tienen a su disposición.

La situación en Occidente al iniciarse la «Revolución Industrial» resultaba muy similar a la que hoy registra el mundo oriental. El radical cambio de circunstancias que dio a las masas occidentales su presente nivel medio de vida (un nivel de vida extraordinario comparado con el precapitalista o

el soviético) se gestó gracias al capital acumulado por el ahorro y a la acertada inversión del mismo efectuada por un empresariado perspicaz. Ningún progreso técnico habría sido posible si no se hubiera podido disponer, gracias al ahorro, de los adicionales bienes de capital necesarios para la implantación de los inventos y descubrimientos de la era capitalista.

Aunque los trabajadores en cuanto tales no contribuyeron entonces ni contribuyen ahora al perfeccionamiento del sistema de producción, son (en una economía de mercado no saboteada por la interferencia estatal o sindical) los máximos beneficiarios del progreso económico, tanto en su condición de asalariados como en su condición de consumidores.

Este mejoramiento económico es fruto de los nuevos capitales generados por el ahorro. Gracias a ellos, podemos poner en marcha procesos productivos a los que anteriormente no se podía recurrir por carecer de los necesarios bienes de capital. Los empresarios, al pretender procurarse los factores productivos exigidos por los nuevos procesos, compiten entre sí y con aquéllos que a la sazón están empleándose en otros procesos fabriles. Este afán empresarial por conseguir materias primas y mano de obra provoca la consiguiente alza de precios y de salarios. Es así como, desde el inicio mismo del proceso, los trabajadores se benefician con una parte de esas riquezas hoy disponibles gracias a que no fueron ayer consumidas sino ahorradas por sus propietarios, y, luego, como consumidores, vuelven a verse favorecidos por la baja de precios hacia la que tiende el incremento de la producción[10].

La ciencia económica describe el resultado final de esta secuencia de cambios en los siguientes términos. Cuando,

invariada la población laboral, aumenta la cuantía del capital disponible, se incrementa la utilidad marginal del trabajo y, consecuentemente, suben los salarios. Lo que acrecienta las retribuciones laborales es la ampliación del capital disponible a un ritmo superior al crecimiento de la población, o, dicho en otras palabras, ascienden los salarios a medida que se incrementa la cuota de capital invertida por obrero. El salario, en el mercado libre, tiende siempre a igualarse con la productividad marginal del trabajo, es decir, con el valor que para el mercado tiene aquel aumento o reducción de la producción que resultaría de contratar un obrero o de licenciarlo. A ese precio, todo aquél que busca fuerza laboral la encuentra y quienes desean trabajar encuentran un puesto. Pero, en cuanto las retribuciones laborales se elevan coactivamente por encima de este límite, queda en situación de desempleo un cierto número de potenciales trabajadores. A estos efectos, resulta indiferente que sean unos u otros los argumentos esgrimidos para justificar esa impuesta alza salarial; la consecuencia final es siempre la misma: paro en las filas obreras.

La cuantía de todo salario está determinada por el valor que la gente atribuye a la obra o servicio que el trabajador ejecuta. El trabajo se valora en el mercado exactamente igual que las mercancías, no porque los empresarios y los capitalistas sean duros y sin entrañas, sino porque deben someterse a la supremacía de las masas consumidoras, compuestas hoy fundamentalmente por trabajadores y asalariados. Tales consumidores no están en modo alguno dispuestos a soportar la presunción, la vanidad o el amor propio de nadie. Aspiran, invariablemente, a que se les sirva al menor coste posible.

Comparación entre la explicación histórica de los salarios y el teorema regresivo

Puede ser útil comparar la doctrina laboral defendida por el marxismo y la Escuela Histórica Prusiana, según los cuales los salarios son un dato histórico y no un fenómeno cataláctico, con el teorema regresivo del poder adquisitivo del dinero[11].

El teorema regresivo sostiene que ningún bien puede emplearse como medio general de intercambio si previamente a su utilización como tal no tenía ya un valor de intercambio en razón de otros empleos. Este hecho para nada influye en la determinación diaria del poder adquisitivo de la moneda, que depende de la demanda de dinero por parte de quienes desean poseer a la vista tal numerario y de las disponibilidades dinerarias existentes en el mercado. El teorema regresivo no afirma que las efectivas razones de intercambio que puedan darse actualmente entre el dinero de un lado y las mercancías y servicios de otro sea un dato histórico independiente de la situación actual del mercado. Sólo pretende explicar cómo se adopta un nuevo medio de intercambio y se hace de uso general. En este sentido afirma que existe un componente histórico en el poder adquisitivo del dinero.

Totalmente diferente es el teorema marxista y prusiano. Según esta doctrina, la efectiva cuantía de los salarios tal como aparece en el mercado es un mero dato histórico. Nada tienen que ver con ella las valoraciones de los consumidores, que mediatamente son los compradores del trabajo, y las de los perceptores de los salarios, que son sus vendedores. La cuantía de los salarios la fijan acontecimientos históricos del pasado. No puede ser superior ni inferior a lo que estos acontecimientos determinen. Sólo la historia puede decirnos por qué son superiores los salarios en Suiza que en China, del mismo modo que únicamente la ilustración histórica nos aclara por qué Napoleón fue francés y emperador en vez de italiano y abogado de Córcega. Para explicar la diferencia de las retribuciones de los pastores o los albañiles en los dos países mencionados, no se puede recurrir a factores que invariablemente operan en todo mercado. Sólo la historia de estas dos naciones puede explicarnos la diferencia.

7. La oferta de trabajo en cuanto afectada por su desutilidad

Los principales hechos que afectan a la oferta de trabajo son las siguientes:

1. Cada individuo sólo puede desarrollar una cantidad limitada de trabajo.

2. Esta limitada cantidad de trabajo no puede realizarse en cualquier tiempo que desee. Es indispensable interpolar periodos de descanso y recreo.

3. No todos podemos realizar los mismos trabajos. Existe diversidad en las capacidades tanto innatas como adquiridas para realizar ciertos tipos de trabajo. Determinadas labores exigen ciertas facultades innatas que ningún adiestramiento o estudio pueden proporcionar.

4. Es preciso administrar convenientemente la capacidad laboral para que no disminuya o incluso se anule. El hombre debe cuidar de sus aptitudes —tanto las innatas como las adquiridas— si desea que no decaigan mientras disfrute de la necesaria fuerza vital.

5. Cuando se ha realizado toda aquella inversión laboral que el hombre puede desarrollar de modo continuado y se impone el obligado descanso, la fatiga perjudica tanto la cuantía como la calidad de la tarea[12].

6. El hombre prefiere no trabajar, es decir, le agrada más el recreo que la actividad laboral; como dicen los economistas, el trabajo lleva aparejada una desutilidad.

El hombre autárquico que trabaja en aislamiento económico para atender sus propias necesidades abandona la labor tan pronto como empieza a valorar el descanso, es decir, la ausencia de la desutilidad del trabajo, en más que las satisfacciones que le reportaría el prolongar la actividad laboral. Atendidas sus más perentorias necesidades, estima de

menor interés satisfacer aquellas otras apetencias todavía no cubiertas que disfrutar del correspondiente asueto.

Esto es igualmente aplicable al asalariado. No trabaja ininterrumpidamente hasta agotar totalmente su capacidad laboral. Deja la faena tan pronto como la gratificación mediata que la misma ha de proporcionarle no compensa la desutilidad del trabajo adicional.

La opinión popular, sujeta a inveterados prejuicios y deliberadamente ofuscada por la propaganda marxista, apenas ha comprendido este hecho. Consideró siempre y aun hoy considera al trabajador como un siervo, equiparando el salario capitalista a aquel mínimo de subsistencia que el señor daba al esclavo o el dueño proporciona a las bestias de carga. El asalariado es un individuo que, forzado por la miseria, vende su libertad. Las hipócritas fórmulas de los leguleyos burgueses califican de voluntaria tal servidumbre y de libre convención entre contratantes mutuamente independientes las concertadas por patronos y obreros. Estos últimos, en verdad, no gozan de libertad alguna; actúan coaccionados; deben someterse al yugo de la opresión, pues, desheredados por la sociedad, no tienen otra salida si no quieren morir de hambre. Hasta ese aparente derecho que se le atribuye de elegir a su patrono es pura farsa. Los empresarios, tácita o abiertamente confabulados, imponiendo unas condiciones de trabajo prácticamente uniformes, escamotean incluso esa ventaja al trabajador.

Si admitimos que el salario no es más que la estricta compensación de los costes que el obrero soporta en el mantenimiento y reproducción de su capacidad laboral, o que la cuantía del mismo es una cantidad fijada por tradición, forzosamente habremos de estimar como ganancia efectiva

del trabajador todo aligeramiento de sus obligaciones en el contrato laboral. Si la cuantía del salario no depende de la cantidad y calidad de la tarea ejecutada, si el patrono jamás paga al trabajador el valor íntegro que el mercado atribuye a su labor, si el empleador no compra una determinada cantidad y calidad de mano de obra sino un mero siervo, si los salarios se mantienen invariablemente tan bajos que, por razones naturales o «históricas», no pueden ya reducirse más, cualquier disminución de la jornada laboral impuesta coactivamente deberá mejorar la suerte de los asalariados. Las disposiciones que recortan las horas de trabajo entroncan así con las normas legales a través de las cuales los gobiernos europeos, a lo largo de los siglos XVII, XVIII y comienzos del XIX, fueron disminuyendo, hasta acabar suprimiendo completamente, el trabajo gratuito (*corvée*) que los siervos de la gleba estaban obligados a prestar a sus señores, o con las ordenanzas tendentes a aligerar el trabajo de los reclusos. La reducción de la jornada laboral, que en realidad es un fruto del industrialismo capitalista, debería considerarse como una victoria de los explotados asalariados sobre el rudo egoísmo de sus explotadores. Las leyes que imponen al empleador el deber de realizar ciertos gastos en beneficio de los trabajadores se consideran «mejoras sociales» que los asalariados obtienen sin tener que realizar ningún sacrificio.

Se considera generalmente que esta doctrina está suficientemente demostrada por el hecho de que el asalariado individual tiene muy escasa influencia en la fijación de los términos del contrato laboral. Las decisiones relativas a la duración de la jornada laboral, si se ha de trabajar o no en domingos y días festivos, a qué hora interrumpirán su tarea los asalariados para comer y múltiples cuestiones similares las

toman los patronos sin consultar con sus empleados. El obrero no tiene otra opción que someterse a tales dictados o morir de hambre.

El error fundamental de esta argumentación ya lo denunciamos en las secciones anteriores. Los patronos no buscan trabajo en general, sino trabajadores específicos capaces de realizar determinadas tareas. Lo mismo que el empresario intenta dar a su explotación la ubicación más favorable e instalar en ella la maquinaria más perfecta, empleando las materias primas más apropiadas, así también debe contratar aquellos trabajadores que mejor convengan a sus planes. Debe organizar el trabajo en forma tal que atraiga a los productores que más le interesan. Es cierto que el trabajador individual tiene poca voz en tales disposiciones. Éstas, al igual que la cuantía de los salarios, los precios de las mercancías y la forma de los artículos producidos en serie, son el resultado de las decisiones conjuntas de las innumerables personas que intervienen en el proceso social del mercado. Se trata de fenómenos masivos, sobre los cuales poco influyen las actuaciones individuales. Pero no puede decirse que carece de valor el voto personal de cada elector simplemente porque para influir decisivamente en materia política se precise de miles o incluso de millones de sufragios, ni tampoco puede afirmarse que es nulo el efecto de quienes no van a votar. Es más: ni aun admitiendo, a efectos dialécticos, las tesis contrarias, ello en modo alguno nos autorizaría a concluir que, suprimiendo el régimen electoral, el autócrata gobernante representaría más cumplidamente la voluntad mayoritaria que las autoridades democráticamente designadas. Ese mito totalitario, sin embargo, reaparece en el terreno económico y suele oírse decir que, bajo la democracia

del mercado, el consumidor individual no puede imponerse a sus suministradores ni el trabajador reaccionar frente al patrono. Los artículos que se producen masivamente para atender los deseos de las masas no responden a los especiales gustos de una persona determinada, sino a las preferencias de la mayoría. Las condiciones de los convenios laborales en cada rama de la producción no las determina el trabajador individual sino las masas trabajadoras. Si lo más usual es que los asalariados almuercen de doce a una, quien prefiera hacerlo de dos a tres pocas probabilidades tiene de que sus gustos sean atendidos. Pero la presión social que se ejerce sobre este individuo aislado no proviene del patrono sino de sus propios compañeros de trabajo.

Los empresarios en su búsqueda de buenos trabajadores se ven obligados a soportar serios y costosos inconvenientes si de otra manera no pueden encontrarlos. En muchos países, algunos de ellos estigmatizados como socialmente atrasados por los campeones del anticapitalismo, los patronos no tienen más remedio que atender las exigencias que sus trabajadores les imponen por razón de casta, religión o procedencia. Deben adaptar la jornada laboral, los días feriados y otros muchos problemas técnicos a esos deseos, por onerosos que puedan resultarles. El empresario que pide realizaciones consideradas incómodas o repulsivas por su personal, deberá incrementar la retribución laboral para compensar esa mayor desutilidad que la tarea tiene para el trabajador.

Los contratos laborales no se refieren exclusivamente a los salarios, sino que regulan todas las demás circunstancias del trabajo. La labor de equipo dentro de cada planta y la interdependencia entre el trabajo de los distintos centros da lugar a que los convenios no puedan apartarse de los usos

laborales imperantes en el país o en la rama productiva de que se trate. Por eso se parecen tanto entre sí los diversos contratos de trabajo. Esta circunstancia en modo alguno aminora la decisiva intervención de los productores en su formulación. Para el trabajador individual, dichos pactos constituyen, desde luego, un hecho inalterable, al igual que lo es el horario de los trenes para el viajero aislado. Pero nadie cree que no les preocupe a las compañías ferroviarias los deseos de sus posibles clientes. Lo que precisamente quiere la empresa es dar gusto al mayor número posible.

La interpretación de la evolución del industrialismo moderno se ha visto frecuentemente viciada por los prejuicios anticapitalistas de gobernantes y escritores e historiadores que pretendían defender los intereses del trabajo. El alza de los salarios reales, la reducción de la jornada laboral, la supresión del trabajo infantil, la disminución de la actividad laboral de la mujer casada, sostienen, fueron logros conseguidos gracias a la intervención del estado, a la acción de los sindicatos y a la presión de una opinión pública despertada por escritores sociales y humanitarios. Si los empresarios y capitalistas no se hubieran visto enfrentados con tales exigencias sociales, se habrían apropiado de la totalidad de los beneficios generados por los nuevos capitales acumulados y por los adelantos técnicos que de este modo fue posible aplicar. Se elevó así el nivel de vida de los trabajadores a costa de las rentas «no ganadas» de los capitalistas, los empresarios y los terratenientes. Es preciso proseguir con estas políticas, beneficiando a la mayoría a expensas de unos pocos explotadores egoístas y reducir así cada vez más la injusta participación de las clases propietarias.

El error de esta interpretación es evidente. Todas las

medidas que limitan la oferta de trabajo perjudican, directa o indirectamente, a los capitalistas en la medida en que incrementan la productividad marginal del trabajo y reducen la de los factores materiales de producción. Al disminuir la oferta de trabajo sin reducir la oferta de capital, aumenta la porción que del producto total neto corresponde a los asalariados. Pero este producto total neto disminuirá igualmente, dependiendo ya de las peculiares circunstancias de cada caso el que efectivamente la cuantía de ese mayor porcentaje de una cifra menor resulte, en realidad, superior a la del primitivo más reducido porcentaje de una suma más grande. Pero, nótese bien, ni en el tipo de interés ni en el beneficio empresarial influye la reducción de la oferta de trabajo. Bajan los precios de los factores materiales de producción y se elevan los salarios por unidad de producción (lo cual no quiere decir que forzosamente hayan de incrementarse las retribuciones laborales per cápita). Los precios de las mercancías también suben. Y, como decíamos, depende de las particulares circunstancias de cada caso el que todos estos cambios impliquen una ganancia o una pérdida neta para los trabajadores.

Ahora bien, el supuesto de que tales medidas no afectan a la oferta de factores materiales de producción es inaceptable. La reducción de la jornada laboral, la restricción del trabajo nocturno, las cortapisas impuestas a la contratación laboral de determinadas personas, todo ello menoscaba la utilización de una parte del equipo existente y equivale a una indudable reducción de las existencias de bienes de capital. La disminución de la cifra de capital puede fácilmente absorber el teórico incremento de la productividad marginal del trabajo en relación con la de los bienes de capital.

Si, al tiempo de reducir obligatoriamente la jornada laboral, las autoridades o los sindicatos impiden la correspondiente reducción de los salarios que el mercado impondría, o si por razones institucionales resulta imposible esta reducción, aparecerán necesariamente los efectos que produce toda elevación de los salarios por encima del nivel que el mercado libre impondría: el paro institucional.

La historia del capitalismo en Occidente durante los últimos doscientos años revela una constante alza del nivel de vida de los asalariados. Lo característico del capitalismo es la producción de mercancías en masa para el consumo de las masas bajo la dirección de los empresarios más enérgicos y perspicaces dedicados incondicionalmente a obtener cada vez mejores resultados. La fuerza impulsora del sistema es el afán de lucro, que inexorablemente fuerza al empresariado a producir para los consumidores la mayor cantidad posible de mercancías, de la mejor calidad y al más bajo precio que las circunstancias, en cada caso, permitan. Sólo en una economía progresiva puede la cifra total de beneficios superar la cuantía total de las pérdidas, y ello tan sólo en aquella medida en que efectivamente mejore el nivel de vida de las masas[13]. De ahí que el capitalismo sea el sistema que fuerza a los cerebros de mayor capacidad y agilidad a promover, en la mayor medida posible, el bienestar de la apática mayoría.

En el campo de la experiencia histórica es imposible recurrir a la medición. Como quiera que el dinero no permite medir el valor o la satisfacción, no puede aplicarse para comparar el nivel de vida de épocas distintas. Sin embargo, todos los historiadores cuyos juicios no se ven afectados por preocupaciones románticas coinciden en que el desarrollo capitalista ha ampliado las existencias de capital en

proporción enormemente superior al incremento de las cifras de población. El porcentaje de aquéllas, tanto por individuo como por trabajador, resulta hoy notablemente superior al de hace cincuenta, cien o doscientos años. Ha aumentado al propio tiempo la porción percibida por los asalariados de la cifra total de mercancías producidas, conjunto éste que también crece sin cesar. El nivel de vida de las masas, comparativamente a épocas anteriores, se ha elevado como por ensalmo. En los «felices tiempos pasados», aun los más ricos vivían míseramente en comparación con el estándar del actual obrero medio americano o australiano. El capitalismo, dice Marx, repitiendo sin darse cuenta la tesis favorita de los admiradores de la Edad Media, empobrece inexorablemente a las masas. Pero la verdad es que la organización capitalista ha derramado el cuerno de la abundancia sobre un proletariado que frecuentemente hizo cuanto pudo por impedir la implantación de aquellos sistemas que tanto han mejorado la vida de las masas. ¡Qué desgraciado se sentiría un moderno obrero americano en un castillo feudal, privado del agua corriente, de la calefacción y demás comodidades que en su casa disfruta!

A medida que se incrementa el bienestar material, varía el valor que el trabajador atribuye al descanso y al ocio. Al tener a su alcance mayor número de comodidades y placeres, el interesado llega ahora más pronto a aquel punto en que considera que no compensa suficientemente el incremento de la desutilidad del trabajo la mediata gratificación que ese mayor esfuerzo le proporcionaría. Prefiere acortar la inversión laboral, evitar a su mujer y a sus hijos los sinsabores del trabajo remunerado. No es la legislación social ni la coacción sindical lo que ha reducido la jornada y excluido a la

mujer casada y a los niños de las fábricas; el capitalismo, por sí solo, provocó tales reformas, enriqueciendo al trabajador hasta el punto de permitirle vacar y descansar, exonerando del yugo laboral a sus seres queridos. La legislación social decimonónica, sustancialmente, no hizo más que ratificar progresos sociales ya impuestos por el propio funcionamiento del mercado. Cuando a veces tales disposiciones se adelantaron al necesario desarrollo económico, el enorme incremento de riqueza que el capitalismo imponía venía rápidamente a compensar los desfavorables efectos que tal precipitación habría provocado en otro caso. Contrariamente a lo que se piensa, estas medidas ingeniadas para beneficiar al obrero, cuando no se limitaron a ratificar progresos que el mercado no habría tardado en imponer, perjudicaron gravemente los intereses de las masas trabajadoras.

La expresión «conquistas sociales» sólo sirve para provocar confusión. Si a un trabajador que preferiría trabajar cuarenta y ocho horas semanales la ley le obliga a no trabajar más de cuarenta horas, y si se obliga a los patronos a efectuar determinados gastos en favor de sus empleados, ello ciertamente no favorece al trabajador a costa del empresario. Sean cuales fueren las ventajas que las normas legales otorgan al obrero, es este último, nunca el patrono, quien paga y financia, de su exclusivo peculio, esos beneficios. Dichas imposiciones reducen la porción del salario percibida en mano por el interesado; y si en su conjunto vienen a elevar el precio a pagar por su aportación laboral hasta exceder la cuantía que el mercado libre establecería por dicho trabajo, aparece de inmediato el paro institucional. Los seguros sociales no hacen que el patrono dedique mayores sumas a la adquisición de trabajo, sino que fuerzan al trabajador a

dedicar parte de sus ingresos a determinadas inversiones. Restringen la libertad del asalariado para ordenar su hacienda como mejor estime.

Si semejante sistema de seguridad social es bueno o malo es un problema esencialmente político. Podemos abogar por su implantación alegando que los asalariados carecen de suficiente formación y carácter para la previsión del futuro. Pero en tal caso es difícil replicar a quienes resaltan lo paradójico que resulta ordenar la cosa pública con arreglo a la voluntad de unos votantes que el propio legislador considera incapaces de administrar sus propios intereses. ¿Cómo se puede investir del poder político supremo a gentes que precisan de un tutelaje paternal para que no malgasten sus rentas? ¿Es lógico que el pupilo designe a su tutor? Tal vez no sea una mera casualidad el que las tendencias políticas más antidemocráticas, tanto marxistas como no marxistas, surgieran en Alemania, la cuna de la seguridad social.

Consideraciones sobre la interpretación popular de la «Revolución Industrial»

Suele decirse que la historia del industrialismo moderno y sobre todo la historia de la «Revolución Industrial» en Gran Bretaña brinda una verificación empírica de las doctrinas «realistas» o «institucionales» y refuta totalmente el «abstracto» dogmatismo de los economistas[14].

Los economistas niegan terminantemente que la acción sindical o la legislación social hayan jamás beneficiado permanentemente y elevado el nivel de vida de las masas trabajadoras en su conjunto. Pero los hechos, arguyen los antieconomistas, han puesto de manifiesto la inexactitud de tales afirmaciones. Los gobernantes y

legisladores que comenzaron a reglamentar las relaciones laborales percibieron la realidad con más precisión que los economistas. Mientras los teóricos del *laissez faire*, sin piedad ni compasión, aseguraban que no era posible remediar los sufrimientos de las masas trabajadoras, el buen sentido de gentes carentes de especialización económica supo poner coto a los peores excesos del afán de lucro de mercaderes y negociantes. Si las condiciones de trabajo de los obreros han mejorado hoy en día, ello se debe exclusivamente a la intervención de las autoridades y a la presión de los sindicatos.

Tales son las ideas que dominan en la mayor parte de los estudios históricos que se ocupan de la evolución del industrialismo moderno. Sus autores comienzan siempre por presentar al lector una visión idílica de la situación anterior a la revolución industrial. En aquella época, afirman, prevalecía un estado de cosas sustancialmente agradable. Los agricultores eran felices. Los artesanos también se sentían satisfechos bajo el sistema de producción doméstica. Trabajaban en sus propias casas, gozando hasta cierto punto de independencia económica, al sentirse propietarios de sus tierras y sus instrumentos de trabajo. Y de pronto sobre aquellas felices gentes «cayó la revolución industrial como una guerra, como una plaga»[15]. La fábrica sometió al antes trabajador libre a una virtual esclavitud; rebajó su nivel de vida, permitiéndole meramente sobrevivir; al hacinar a mujeres y niños en infectos talleres, destruyó la vida familiar y minó las bases en que se asienta la sociedad, la moralidad y la salud pública. Un puñado de explotadores sin escrúpulos logró arteramente imponer un yugo servil sobre la inmensa mayoría.

La verdad es que las condiciones económicas anteriores a la Revolución Industrial eran harto precarias. El tradicional orden social carecía de elasticidad suficiente para atender las más elementales necesidades de una población en continuo crecimiento. Ni los campos ni los gremios podían dar acogida a las nuevas generaciones de trabajadores. Privilegios y monopolios enrarecían la vida mercantil; por doquier prosperaban las licencias y patentes monopolísticas; una filosofía de restricción, que rehuía la competencia, tanto en la esfera nacional como en la internacional, dominaba las mentes. Era mayor cada día el número de personas sin puesto que ocupar en aquel rígido sistema surgido del paternalismo y el intervencionismo estatal. Eran gentes virtualmente desheredadas. La mayor parte de ellas vivían indolentemente de las migajas que los privilegiados les echaban. Durante la época de la recolección ganaban una mísera paga ayudando en las faenas del campo; el resto del año dependían de la caridad pública o privada. Miles de bizarros muchachos no tenían más remedio que alistarse en el ejército o en la marina; muchos de ellos morían o se malograban en acciones guerreras; más aún perecían sin gloria a causa de la bárbara disciplina, las enfermedades tropicales o la sífilis[16]. Otros, más osados y aguerridos, infestaban campos y ciudades como vagabundos, mendigos, picaros, salteadores y prostitutas. Las autoridades no sabían qué hacer con tales gentes, a no ser encerrarlas en asilos o dedicarlas a trabajos públicos obligatorios. El apoyo que en las esferas oficiales hallaban los prejuicios

populares contra las máquinas ahorradoras de trabajo y los nuevos inventos impedía dar solución eficaz al problema.

Aparecieron y se desarrollaron los primeros talleres y fábricas en lucha incesante contra todo género de dificultades. Tenían aquellos empresarios que combatir los prejuicios de las masas, los usos tradicionales, las vigentes normas legales y reglamentarias, la animosidad de las autoridades, la oposición de los privilegiados, la rivalidad de los gremios. El capital y el equipo de tales empresas era insuficiente; resultaba difícil y oneroso obtener crédito. Nadie tenía experiencia técnica ni comercial. La mayor parte de los nuevos industriales fracasaban; pocos, relativamente, lograban triunfar. Las ganancias a veces eran grandes; pero también lo eran las pérdidas. Habían de transcurrir décadas antes de que el hábito de reinvertir los beneficios permitiera acumular más sólidos capitales y ampliar las actividades.

El que las industrias, pese a tantos obstáculos, lograran pervivir se debió a dos factores. Los nuevos promotores se veían amparados, en primer lugar, por las enseñanzas de la nueva filosofía social difundida por los economistas. Tales doctrinas estaban ya minando el prestigio, aparentemente inconmovible, del mercantilismo, del paternalismo y el restriccionismo. Socavaron definitivamente la idea de que las máquinas y los procesos ahorradores de trabajo provocaban paro y empobrecían a las masas. Los economistas del *laissez faire* fueron, por eso, los adalides del progreso técnico sin precedentes que los últimos doscientos años han contemplado.

Un segundo factor contribuyó a debilitar la oposición contra las nuevas industrias. En efecto, las fábricas resolvían a los gobernantes y a los aristocráticos terratenientes en el poder los arduos problemas que ellos mismos no habían sabido solucionar. Las nuevas instalaciones proporcionaban medios de vida a aquellas masas de desheredados que antes todo lo invadían. Se vaciaban los asilos, las galeras, las cárceles. Los ayer meros pordioseros se trasmutaban, de pronto, en activos trabajadores que, con su propio esfuerzo, conseguían ganarse la vida.

Los nuevos industriales jamás gozaron de poder coactivo para enrolar a nadie en las fábricas contra su voluntad. Contrataban sólo a quienes querían ganar un salario. Pese a su escasez, estas retribuciones representaban para aquellas míseras gentes un premio muy superior al que podían conseguir en cualquier otra parte. No se arrancó a las mujeres de sus hogares y a los niños de sus juegos; esas madres no tenían qué ofrecer a sus hijos, sumidas en el hambre y la indigencia. Las fábricas eran la única salvación posible. El taller los rescató, en el estricto sentido de la palabra, de la muerte por inanición.

Es lamentable que los hombres tuvieran que vivir en similares condiciones. Pero la culpa no puede atribuirse a los industriales, quienes —impelidos, desde luego, no por motivos «altruistas», sino egoístas— hicieron cuanto estaba en su mano por remediar dichos sufrimientos. Tan graves aflicciones habían sido causadas por la

organización económica de la era precapitalista, por el sistema imperante en los «felices tiempos pasados».

Durante las primeras décadas de la Revolución Industrial, el nivel de vida de los obreros era tremendamente bajo, comparado con el de las clases a la sazón privilegiadas o con el de las modernas masas proletarias. Se trabajaba muchas horas, en malas condiciones higiénicas. El hombre consumía rápidamente su capacidad laboral. A pesar de todo, las fábricas abrían un camino de salvación a aquellas masas a las que los sistemas restrictivos imperantes habían condenado a la miseria, privándolas de todo acomodo dentro del sistema. Estos desgraciados acudieron en tropel a las plantas fabriles única y exclusivamente porque éstas les permitían elevar su nivel de vida.

La filosofía del *laissez faire* y su retoño, la Revolución Industrial, demolieron las barreras ideológicas e institucionales que cerraban el camino al desarrollo económico y al bienestar social. Derribaron una organización que condenaba a un número siempre creciente a la indigencia y al abandono más absolutos. La artesanía había trabajado, prácticamente en exclusiva, para los ricos. Los talleres artesanos podían ampliarse sólo en la medida en que los poderosos incrementaban sus pedidos. Salvo la gente dedicada a las producciones básicas, los demás trabajadores únicamente podían colocarse si los de arriba estaban dispuestos a utilizar sus habilidades y servicios. Tal planteamiento cambió de la noche a la mañana. Las nuevas industrias arrumbaron los antiguos sistemas de producción y venta. Los bienes económicos no se fabricaban ya pensando sólo en unos cuantos ricos; se producían para atender las necesidades de quienes hasta entonces prácticamente nada habían podido consumir. Mercancías baratas, que muchos pudieran adquirir, eran las que iban a inundar los comercios. La industria textil algodonera fue la típica de los primeros años de la Revolución Industrial. Aquellos tejidos no eran, desde luego, para gente pudiente. Los ricos gustaban de la seda, el hilo y los encajes. Las fábricas, con su producción en masa, gracias a la implantación de sistemas mecánicos, al iniciar una nueva producción comenzaban siempre fabricando los artículos más económicos, pensando invariablemente en el consumo de las grandes masas. Sólo más tarde, gracias a la elevación sin precedentes del nivel de vida del proletariado que los propios talleres provocaban, se comenzó a producir en serie mercancías de mejor calidad. Al principio, por ejemplo, sólo los «proletarios» gastaban calzado hecho; los ricos lo preferían a medida. Los famosos «telares del sudor» no producían ropas para los ricos, sino para los económicamente débiles. Las elegantes damas y los distinguidos caballeros preferían los servicios de sus tradicionales sastres y modistas.

Lo más saliente de la Revolución Industrial es que abrió una nueva era de producción en masa para cubrir las necesidades de las masas. Los trabajadores dejaron de ser personas meramente dedicadas a atender deseos ajenos. A partir de entonces iban a ser ellos mismos los principales consumidores de los artículos que en las fábricas se producían. La industria moderna no puede subsistir sin los

amplios mercados que forman los propios trabajadores. No hay actualmente en América ninguna gran industria que no se dedique a atender las necesidades de las masas. La actividad empresarial capitalista sólo progresa cuando sirve al hombre común. Como consumidor, este último es el soberano que, comprando o dejando de comprar, enriquece o arruina a los empresarios. En la economía de mercado, sólo es posible enriquecerse proporcionando a las masas populares, del modo más económico y cumplido, las mercancías que reclaman.

Cegados por sus prejuicios, muchos historiadores y escritores no logran comprender este hecho fundamental. Creen que los asalariados trabajan para beneficiar a otros. Pero nunca se preguntan quiénes son esos hipotéticos «otros».

Los Hammond nos aseguran que los trabajadores eran más felices en 1760 que en 1830[17]. Es un juicio de valor puramente arbitrario. No hay forma alguna de comparar ni medir la respectiva felicidad de personas diferentes ni aun de un mismo individuo en momentos distintos. Podemos, a efectos dialécticos, admitir que la persona nacida en 1740 era en 1760 más feliz que en 1830. No olvidemos, sin embargo, que en 1770 (según Arthur Young) Inglaterra tenía 8,5 millones de habitantes, mientras que en 1831 (con arreglo al censo) la población inglesa era ya de 16 millones[18]. Tan notable incremento sólo fue posible gracias a la Revolución Industrial. La afirmación de esos eminentes historiadores, por lo que atañe a esos millones de ingleses adicionales, únicamente pueden admitirla quienes respaldan los melancólicos versos de Sófocles: «No nacer es, sin duda, lo mejor; ahora bien, lo que, en segundo lugar, más conviene al hombre, una vez vista la luz del día, es retomar con la máxima celeridad a aquel lugar de donde procede».

Los primitivos industriales, por lo general, era gente que procedía de la misma clase social que sus dependientes. Vivía modestamente; gastaba en el consumo familiar sólo una pequeña porción de sus ganancias, reinvirtiendo el resto en el negocio. A medida que fue enriqueciéndose, sus hijos fueron invadiendo paulatinamente los círculos antes reservados a los aristócratas. Los caballeros de noble cuna envidiaban la fortuna de aquellos *parvenus* y los odiaban por ser partidarios de la reforma económica. El contraataque de la aristocracia tomó cuerpo imponiendo toda clase de investigaciones que pretendían averiguar la condición material y moral de los trabajadores industriales y promulgando diversas reglamentaciones laborales.

La historia del capitalismo en Gran Bretaña, al igual que en todos los demás países capitalistas, registra una invariable tendencia al alza del nivel de vida de las masas trabajadoras. Esta evolución coincidió temporalmente, por un lado, con la aparición de la legislación social y la general implantación del sindicalismo y, por otro, con un insospechado incremento de la productividad marginal del trabajo. Sostienen los economistas que el aumento del bienestar material de los obreros se debió a la elevación del porcentaje de capital por habitante y a haberse implantado, gracias precisamente a ese capital adicional, todo género de adelantos técnicos. La

legislación social y la coacción sindical, mientras no imponían retribuciones totales superiores a las que los trabajadores, en todo caso y sin presión alguna, hubieran conseguido, resultaban superfluas. En cambio, siempre que se sobrepasó ese límite, no sirvieron sino para perjudicar los intereses de las propias clases de trabajadores a quienes se quería proteger. Retrasaron la acumulación de capital y así demoraron el incremento de la productividad marginal del trabajo y el alza de los salarios. Privilegiaron a ciertos trabajadores a costa de los demás. Provocaron paro masivo y restringieron la suma de bienes que los trabajadores, como consumidores, en otro caso hubieran disfrutado.

Los defensores del intervencionismo estatal y sindical atribuyen toda la mejora en las condiciones de los trabajadores a la actuación de gobernantes y asociaciones obreras. Sin esa actuación, afirman, el nivel de vida de los asalariados sería hoy tan bajo como lo era en las primeras etapas de la Revolución Industrial.

Es claro que esta controversia no puede zanjarse acudiendo a la experiencia histórica. No difieren ambos grupos en lo que respecta al establecimiento de los hechos. Su antagonismo brota de la diferente interpretación de esos hechos, interpretación que se inspira en la teoría elegida. Las consideraciones epistemológicas y lógicas que determinan la corrección o incorrección de la teoría son lógica y temporalmente anteriores a la explicación del problema histórico de que se trate. Los hechos históricos, por sí solos, no permiten ni demostrar ni refutar ninguna teoría. Es preciso interpretarlos a la luz de una visión teórica.

La mayoría de los autores que han descrito las condiciones de trabajo bajo el capitalismo desconocían la economía, e incluso se vanagloriaban de esa ignorancia. Sin embargo, su desprecio por las enseñanzas de la economía no significa que abordaran sus temas de estudio libres de prejuicios y sin parcialidad por determinadas doctrinas. Se inspiraban en la popular falacia referente a la omnipotencia gubernamental y a la supuestamente benefactora acción sindical. Nadie duda, por ejemplo, que a los Webb, a Lujo Brentano y a la legión de otros escritores de segunda fila impelía, en sus estudios, un odio fanático contra la economía de mercado y una admiración sin límites por el socialismo y el intervencionismo. Eran ciertamente honestos y sinceros en sus convicciones y trataron de comportarse en consecuencia. Ahora bien, su buena fe les exoneraba en cuanto personas, pero no en cuanto historiadores. Por más puras que sean las intenciones de un historiador, no tiene excusa si recurre a falsas y falaces doctrinas. El primer deber de un historiador es analizar con el máximo rigor las teorías que van a guiarle en el tratamiento de la realidad histórica. Si no lo hace y acepta ingenuamente las amañadas y confusas ideas de la opinión popular, deja de ser historiador para convertirse en apologeta y propagandista.

El antagonismo entre ambos puntos de vista no es en absoluto un problema meramente histórico. Se halla íntimamente relacionado con los más candentes temas del momento. En ese antagonismo precisamente se basa la extendida

controversia sobre lo que en América se denominan relaciones industriales.

Permítasenos subrayar únicamente un aspecto de la cuestión. Extensas áreas geográficas de nuestro planeta —el Oriente asiático, las Indias neerlandesas, la Europa meridional y suroriental, la América latina— sólo muy superficialmente han recibido hasta ahora la influencia del capitalismo. La situación en estos países no difiere mucho de la que prevalecía en Gran Bretaña al comenzar la Revolución Industrial. Millones y millones de seres carecen de empleo y de posible encaje dentro de los sistemas económicos tradicionales. Sólo la industrialización puede salvar a tan desgraciadas masas. Empresarios y capitalistas es lo que esos países necesitan con mayor urgencia. Puesto que sus descabelladas políticas les impiden contar con ulteriores aportaciones de capital extranjero, no tienen más remedio que proceder a la acumulación de capital nacional. Tienen que rehacer todas y cada una de las penosas etapas por las que pasó la industrialización de Occidente. De ahí que al principio tendrán que conformarse con salarios relativamente bajos y largas jornadas laborales. Pero, ofuscados por las ideas que hoy prevalecen en Europa y en Norteamérica, los gobernantes de esos países creen poder recurrir a otras soluciones. Promulgan una legislación social avanzada e incitan a los sindicatos a la «acción directa». Su radical intervencionismo coarta y retrasa la implantación de nuevas industrias autóctonas. Su dogmatismo está perjudicando grave e inmisericordemente a los *coolies* chinos e indios, a los peones mejicanos y a millones de seres humanos que, al borde de la muerte por inanición, luchan por sobrevivir.

8. Los salarios y las vicisitudes del mercado

El trabajo es un factor de producción. El precio que el vendedor de trabajo pueda conseguir por su capacidad laboral depende de las circunstancias del mercado.

Tanto la cantidad como la calidad del trabajo que cada individuo puede ofrecer dependen de sus cualidades innatas y adquiridas. Las innatas no podemos variarlas. Son herencia que al nacer recibimos de nuestros antepasados. Podemos

cultivar nuestros talentos individuales, perfeccionarlos y evitar que se malogren prematuramente. Pero nadie puede sobrepasar los límites que la naturaleza impone a su fuerza y capacidad. Unos son más habilidosos que otros para vender en el mercado su propia capacidad laboral, logrando así los más listos, por el trabajo específicamente ofertado, el mayor precio posible dadas las circunstancias concurrentes; pero nadie puede transmutar su condición natural acomodándola a todas las cambiantes facetas que el mercado puede presentar. Es una suerte que las condiciones del mercado sean tales que el tipo de trabajo que un sujeto puede realizar sea espléndidamente retribuido; es una suerte, no un mérito personal el que sus talentos naturales sean altamente apreciados por los demás. Greta Garbo seguramente habría ganado mucho menos dinero si hubiera nacido cien años antes de la era del cinematógrafo. Por lo que se refiere a sus talentos innatos, se encuentra en una posición análoga a la del agricultor cuyo campo puede venderse a un alto precio por su recalificación como terreno edificable.

Dentro siempre de los rigurosos límites señalados por la naturaleza, el hombre puede cultivar sus innatas habilidades formándose y aprendiendo la realización de determinados trabajos. El interesado o sus padres soportan los gastos que esta educación exige con miras a adquirir destrezas o conocimientos que le permitirán desempeñar determinadas funciones. Esta educación y aprendizaje especializan al sujeto; cada vez que avanza en su formación el actor incrementa el carácter específico de su capacidad laboral, restringiendo el campo de sus posibles actividades. Las molestias y sinsabores, la desutilidad del esfuerzo exigido por la consecución de tales habilidades, el coste de oportunidad de las ganancias

potenciales que podría haber obtenido durante el periodo de formación, los gastos dinerarios, todo ello se soporta confiando en que el incremento de los ingresos futuros compensará ampliamente esos inconvenientes. Estos costes son una auténtica inversión; se trata, pues, de una verdadera especulación. Depende de la futura disposición del mercado el que la inversión resulte o no rentable. Al especializarse, el trabajador adopta la condición de especulador y empresario. La futura disposición del mercado determinará si su inversión le produce beneficios o pérdidas.

Así, el sujeto tiene intereses creados en un doble sentido: en cuanto posee determinadas cualidades innatas y en cuanto adquiere especiales habilidades o destrezas.

El trabajador vende su capacidad laboral al precio que el mercado, en cada caso, le permite. En la construcción imaginaria de la economía de giro uniforme la suma de los respectivos precios que el empresario paga por los diferentes factores complementarios coincide —descontada la preferencia temporal— con el precio del artículo producido. Por el contrario, en la economía cambiante los cambios que la estructura del mercado registra hacen que estas dos magnitudes se diferencien. Las ganancias o pérdidas que se producen no afectan al trabajador. Recaen exclusivamente sobre el empresario. La incertidumbre del futuro afecta al trabajador solamente si se ven afectados los siguientes puntos:

1. Los costes soportados en forma de tiempo, desutilidad o dinero dedicado al aprendizaje.

2. Los costes impuestos por los desplazamientos al puesto de trabajo.

3. En caso de que se estipule un contrato laboral por un periodo definido, los cambios en el precio de específicos tipos

de trabajo que se producen durante la duración del contrato, así como los que tienen lugar en la solvencia del patrono.

9. El mercado laboral

Denominamos salario al precio que se paga por el factor de producción trabajo humano. Como sucede con los precios de todos los demás factores de producción, la cuantía de los salarios, en definitiva, depende del precio que al contratarse el trabajo se espera poder exigir por los productos. Es indiferente que el interesado venda su trabajo a un empresario dispuesto a combinarlo con distintos factores materiales de producción y con servicios de terceras personas o que, por su propia cuenta y riesgo, se lance a efectuar esa combinación de factores de producción. El precio final del trabajo de la misma calidad es en todo caso el mismo en todo el sistema de mercado. El salario es siempre igual a la productividad marginal del trabajo. El popular eslogan «el derecho del trabajador al producto íntegro de su labor» no es más que una absurda formulación de la exigencia según la cual los bienes de consumo deberían distribuirse íntegramente entre los trabajadores, sin dejar nada a los empresarios y a los propietarios de los factores materiales de producción. Ninguna mercancía es fruto exclusivo del trabajo. Se trata siempre del resultado de una intencionada combinación de trabajo y factores materiales de producción.

En la economía cambiante los salarios vigentes tienden

siempre a igualarse con los salarios finales. Pero este ajuste exige tiempo. La duración del periodo de ajuste depende del tiempo que requiera el adiestramiento para nuevas ocupaciones o el traslado de trabajadores a los nuevos lugares de trabajo. También influyen en la duración de dicho periodo factores subjetivos tales como, por ejemplo, la información y conocimiento que los potenciales trabajadores tengan de las condiciones y perspectivas del mercado de trabajo. El ajuste es una aventura especulativa, ya que tanto el prepararse para un trabajo distinto como el cambiar de residencia suponen costes diversos que la gente sólo está dispuesta a soportar cuando cree que la futura disposición del mercado los hará rentables.

En este orden de cosas no hay nada que sea peculiar del trabajo, los salarios y el mercado laboral. Lo único que confiere un carácter especial al mercado laboral es que el trabajador no es sólo un proveedor del factor de producción trabajo, sino también un ser humano y que es imposible separar al individuo de sus realizaciones. Con frecuencia se ha apelado a este hecho para proferir desatinos y para criticar vanamente las enseñanzas económicas en materia de salarios. Pero el que se hayan dicho sobre esto tantas insensateces no debe inducir al economista a pasar por alto la realidad primordial.

Para el trabajador es ciertamente importante la clase de trabajo que realiza entre las varias que puede realizar, el lugar en que tiene que realizarlo, así como las condiciones y circunstancias de su trabajo. El frío observador tal vez califique de vacuos e incluso ridículos prejuicios las ideas y los sentimientos que inducen al trabajador a preferir ciertas ocupaciones, ciertos lugares de trabajo y ciertas condiciones

laborales a otros. Pero estos juicios académicos de fríos censores carecen de importancia. Para un tratamiento económico de los problemas en cuestión no hay nada especialmente destacable en el hecho de que el trabajador, al valorar su propia fatiga e incomodidad, no se limite a contrastar la específica desutilidad del trabajo en sí con la retribución ofrecida, sino que además sopese toda otra serie de circunstancias y detalles de indudable importancia subjetiva para el interesado. El que el trabajador renuncie frecuentemente a mayores ingresos por no variar de residencia y prefiera permanecer en su país o incluso en su pueblo natal es una conducta dictada por las mismas consideraciones que inducen al rico sin ocupación a preferir una vida más cara en la ciudad a otra más barata en la pequeña aldea. Consumidor y trabajador son siempre un misma y única persona; y es sólo el razonamiento económico el que integra las funciones sociales y divide esta unidad en aspectos diferentes. El individuo concreto no puede separar sus decisiones referentes al empleo de su fuerza de trabajo de las que se refieren al disfrute de sus ganancias.

El nacimiento, la lengua, la educación, las creencias religiosas, la mentalidad, los lazos familiares y el medio social influyen poderosamente en el trabajador, de tal suerte que al optar por determinada labor o lugar de trabajo, no se guía exclusivamente por la cuantía del salario.

Los salarios que, para las distintas clases de trabajo, prevalecerían en el mercado si la gente no discriminara por razón del lugar de trabajo y, en caso de igualdad retributiva, no prefiriera unas ubicaciones a otras, podemos denominarlos salarios estándar (*S*). Pero como lo cierto es que los asalariados, por las razones indicadas, valoran de

manera distinta los diferentes lugares de trabajo, aparecen los salarios de mercado efectivos (*M*), que pueden apartarse permanentemente de los primeros. Denominaremos factor de afección (*A*) a la diferencia máxima que entre el salario de mercado y el estándar puede llegar a darse sin que el trabajador varíe su ubicación. Tal factor de afección a determinado lugar lo mismo puede ser de signo positivo que negativo.

También debe tenerse presente que los diversos lugares y zonas difieren respecto a la disponibilidad de bienes de consumo en razón de los costes del transporte (en el sentido más amplio de la expresión). Estos costes son más bajos en algunas zonas y más altos en otras. Tampoco puede olvidarse que igualmente se diferencian unos puntos geográficos de otros por la cantidad de gastos que es preciso efectuar para obtener un mismo resultado. El hombre, para conseguir idéntica satisfacción, ha de gastar más en unas localidades que en otras, con independencia del factor afectivo. O dicho de otra forma, existen lugares donde el sujeto puede evitarse determinados gastos sin que ello implique reducción de su bienestar material. Esos gastos que el trabajador tiene que hacer en determinadas zonas para alcanzar un mismo grado de satisfacción o aquellos otros que puede ahorrarse podemos agruparlos bajo la denominación de factor coste (*C*). El factor coste, para una determinada zona, puede igualmente ser positivo o negativo.

Supongamos que no existieran obstáculos institucionales que impidieran o dificultaran el desplazamiento de los bienes de capital, de los trabajadores ni de los bienes de consumo de un lugar a otro, e imaginemos asimismo que a los asalariados les resultara totalmente indiferente habitar y trabajar en unos

lugares u otros. En tales supuestos, la población humana tendería a distribuirse sobre la faz de la tierra según la productividad física de los factores primarios de producción y con arreglo a la inmobilización de los factores de producción inconvertibles tal como se realizó en el pasado. La retribución pagada para un mismo tipo de trabajo, descontado el factor coste, tendería a alcanzar una cifra uniforme en todo el mundo.

Podrían entonces calificarse de comparativamente superpobladas aquellas zonas en las cuales los salarios, incluido el (positivo o negativo) factor coste, fueran inferiores a los salarios estándar y poco poblados aquellos sectores donde los salarios de mercado, más el (positivo o negativo) factor coste, resultaran superiores a los estándar. Sin embargo, estas definiciones inducen fácilmente a error, pues no reflejan debidamente las circunstancias que determinan los salarios ni aclaran tampoco la conducta de los asalariados. Hay otras expresiones, en este orden de cosas, más oportunas. Calificaremos, en este sentido, de superpobladas aquellas zonas donde los salarios de mercado resulten inferiores a los estándar más el (positivo o negativo) factor de afección y el (positivo o negativo) factor coste; es decir, aquellos lugares donde M es menor que $S + A + C$. Estimaremos, en cambio, poco poblados los lugares donde M es mayor que $S + A + C$. En ausencia de barreras institucionales, los trabajadores emigran de las zonas relativamente superpobladas a las de menor densidad relativa de población hasta el momento en que M se iguala con $S + A + C$.

Todo lo anterior, *mutatis mutandis*, es aplicable a los movimientos migratorios de quienes trabajan por cuenta propia y venden su trabajo disponiendo de sus productos o

servicios.

Tanto el factor de afección como el factor coste son conceptos igualmente aplicables al movimiento migratorio de trabajadores de unas ramas productivas a otras.

No es necesario añadir que tales desplazamientos sólo pueden producirse en ausencia de barreras institucionales que perturben la libre movilidad del capital, el trabajo o las mercancías. En la situación actual, cuando paso a paso va desintegrándose la división internacional del trabajo y en todas partes se tiende a la autarquía económica, estos movimientos únicamente se registran dentro de las fronteras políticas de cada país.

El trabajo de esclavos y bestias

Los animales constituyen para el hombre un factor material más de producción. Tal vez llegue el día en que la variada sensibilidad induzca a los humanos a tratar mejor a las bestias. Ello no obstante, mientras no dejemos a los irracionales totalmente en paz y en libertad, siempre estaremos utilizándolos como medios para conseguir nuestros fines. Porque la cooperación social sólo es posible entre seres racionales, ya que únicamente ellos logran comprender el objetivo perseguido y los beneficios derivados de la división del trabajo y de la asociación pacífica.

El hombre subyuga al bruto integrándolo, como instrumento material, en sus planes de acción. Al someter, amansar y adiestrar a los irracionales, el domador, desde luego, establece un cierto contacto psicológico con el animal; apela, como si dijéramos, al alma del bruto. Pero, aun en tales casos, el abismo que separa al ser humano del bruto sigue siendo insalvable. No se le puede proporcionar a éste más que satisfacciones alimenticias y sexuales y protección contra los peligros externos. El animal nos resulta siempre de índole bestial e inhumana precisamente porque actúa tal como la ley de hierro de los salarios quiere presentamos a los obreros. Si a los hombres sólo les interesara el alimento y el ayuntamiento carnal,

indudablemente la civilización jamás habría surgido; por eso es por lo que entre los animales jamás se establecen lazos sociales, ni nunca llegarán a integrarse en nuestra sociedad humana.

El hombre, una y otra vez, ha pretendido manejar y tratar a sus semejantes como si fueran bestias. Recurrió al látigo en las galeras y obligó a hermanos suyos a tirar de pesados carros como percherones. Pero la experiencia histórica atestigua invariablemente el mínimo rendimiento de tan brutales sistemas. Hasta el individuo de mayor tosquedad y apatía produce más cuando trabaja por propio convencimiento que cuando actúa bajo la amenaza de la tralla.

El hombre primitivo no distinguía entre las mujeres, hijos y esclavos de un lado y el resto de sus propiedades de otro. Pero en cuanto el dueño pide al esclavo servicios de calidad superior a la que el ganado de carga y tiro pueden proporcionarle, se ve obligado a ir paulatinamente aflojando el lazo servil. El incentivo del miedo va dando paso al incentivo del interés personal; entre el siervo y el señor comienzan a surgir relaciones humanas. Tan pronto como ya no es el grillete o la presencia del vigilante lo que impide al esclavo huir; en cuanto comienza a trabajar sin pensar en la amenaza del látigo, la relación entre las partes se convierte en nexo social. El siervo, sobre todo si se mantiene aún fresco el recuerdo de los más felices días de la libertad, tal vez lamente su situación y sueñe en la manumisión. Pero se aviene a soportar un estado aparentemente incambiable; se acomoda a su destino intentando hacerlo lo más grato posible. Procura, entonces, satisfacer los deseos del señor y cumplir del mejor modo posible cuanto se le encomienda; el dueño, por su parte, también trata de fomentar el celo y la fidelidad de aquél dándole mejor trato. Poco a poco, comienzan a brotar entre ambos lazos que pueden incluso calificarse de amistosos.

Tal vez los defensores de la esclavitud no se equivocaban del todo al asegurar que muchos esclavos estaban satisfechos con su situación y no pretendían variarla. Existen, posiblemente, individuos, grupos y aun pueblos y razas enteras a quienes satisface plenamente esa sensación de seguridad y protección típica del estado servil; no se sienten humillados ni ofendidos y gustosos cumplen unos servicios no muy duros a cambio de las comodidades que se disfrutan en las distinguidas mansiones; los caprichos y las destemplanzas de los señores no les molestan demasiado, y consideran esos inconvenientes sólo como mal menor.

Sin embargo, la situación de los esclavos en los latifundios y explotaciones agrarias, en las minas e instalaciones industriales y en las galeras era bien distinta de aquella idílica y feliz existencia atribuida a los lacayos, cocineras, doncellas y niñeras de las grandes casas e incluso de la que llevaban los cultivadores, porquerizos y vaqueros de las pequeñas explotaciones agrícolas pese a su condición servil. Ningún defensor de la esclavitud ha tenido la osadía de considerar atractiva la suerte de los esclavos agrarios de la antigua Roma, hacinados y cargados de cadenas en el *ergastulum*, o la de los negros americanos en las plantaciones de algodón y de

azúcar[19].

Ahora bien, la abolición de la esclavitud y de la servidumbre no puede atribuirse ni a las enseñanzas de teólogos y moralistas ni tampoco a la generosidad o debilidad de los dueños. Entre los grandes maestros de la religión y la ética hubo tan decididos defensores de la esclavitud como oponentes de la misma[20]. Desapareció el trabajo servil porque no pudo soportar la competencia del trabajo libre; por su mínima rentabilidad, recurrir a él resulta ruinoso en una economía de mercado.

El precio que el adquirente paga por el esclavo depende de los beneficios netos que se supone puede aportar el siervo (tanto a título de trabajador como a título de progenitor de esclavos), por lo mismo que el precio de una vaca es función de los ingresos netos que se espera producirá el animal. El propietario de esclavos no obtiene de éstos ninguna renta especial. No se lucra con específicos beneficios derivados de «explotar» al siervo, de no pagarle salario alguno, del posible mayor valor del servicio que éste presta frente al coste total de su alimentación, alojamiento y vigilancia. Porque en la misma proporción en que tales ganancias resultan previsibles debe el adquirente pagar las mismas a través del precio de compra; abona el valor íntegro de dichas ventajas, descontada la preferencia temporal. La institución servil, *per se*, como decimos, no reporta ningún beneficio específico al propietario de esclavos, siendo a estos efectos indiferente que el dueño, en su casa, aproveche el trabajo de los siervos o lo arriende a terceras personas. Sólo el cazador de esclavos, es decir, aquél que priva a hombres libres de su libertad convirtiéndolos en siervos, obtiene una ventaja específica de la institución. Es claro que la cuantía de esta ganancia depende de los precios que los compradores estén dispuestos a pagar. Si estos precios son inferiores a los costes de la caza y transporte de los esclavos, el negocio producirá pérdidas y deberá abandonarse.

En ningún lugar ni ocasión pudo jamás el trabajo servil competir con el trabajo libre. Sólo cuando se goza de protección contra la competencia del trabajo voluntariamente contratado se puede recurrir al trabajo de esclavos.

Quien pretenda tratar a los hombres como a bestias sólo obtendrá de ellos comportamientos animales. Puesto que las energías físicas de los seres humanos son notablemente inferiores a las de los bueyes o caballos, y puesto que alimentar y vigilar a un hombre es mucho más costoso, en proporción al resultado conseguido, que cuidar y atender al ganado, resulta que los esclavos, cuando se les da trato de irracionales, producen por unidad de coste mucho menos que los brutos. Para obtener del trabajador servil realizaciones humanas, es preciso ofrecerle incentivos también humanos. Si el patrono desea que su dependiente produzca cosas que superen, tanto en calidad como en cantidad, a las que produce la amenaza del látigo, tiene que hacer partícipe al trabajador del beneficio de su trabajo. En vez de castigar la pereza y la incuria, debe premiar la diligencia, la habilidad y el fervor. Pero por más que insista, jamás conseguirá el dueño que el trabajador servil —es decir, aquél que no se beneficia del total valor que el mercado atribuye a su contribución laboral

— produzca tanto como el hombre libre —o sea, aquel cuyos servicios se contratan en un mercado laboral inadulterado. Tanto en cantidad como en calidad, la mejor producción de siervos y esclavos es invariablemente muy inferior a la de trabajadores libres. En la producción de artículos de calidad superior, una empresa que emplea los aparentemente baratos servicios del trabajo coactivo jamás puede competir con quien recurre a trabajadores libres. Y esta circunstancia es la que ha hecho desaparecer todo sistema de trabajo coactivo.

Las instituciones sociales han impuesto a veces el trabajo servil en sectores completos de producción impidiendo en ellos la libre competencia del mercado laboral. La esclavitud y la servidumbre sólo pueden medrar allí donde prevalecen rígidos sistemas de castas que el individuo no puede romper ni despreciar. Son los propios dueños quienes, en ausencia de tales circunstancias protectoras, adoptan medidas que, poco a poco, socavan la propia institución servil. No fueron razones humanitarias las que indujeron a los duros y despiadados propietarios romanos a aflojar las cadenas de sus esclavos, sino el deseo de explotar mejor sus latifundios. Abandonaron la producción centralizada en gran escala y convirtieron a sus esclavos en arrendatarios que, por cuenta y riesgo propio, explotaban determinadas parcelas, debiendo simplemente entregar a cambio al dueño o una renta o una parte de la producción. Los siervos, en las industrias artesanas y en el comercio, se transformaron en empresarios, manejando fondos —*peculium*— que constituían una cuasi propiedad legal. Las manumisiones se multiplicaban, pues el liberto debía ofrecer al antiguo señor —*patronus*— prestaciones valoradas por este último en más que los servicios que como esclavo aquél venía proporcionándole. La manumisión no era en modo alguno una mera gracia o liberalidad del dueño hacia su servidor. Más bien se trataba de una operación de crédito, de una compra a plazos de la libertad. El liberto, durante años y a veces por toda la vida, tenía que prestar determinados servicios a su patrono, que incluso tenía ciertos derechos hereditarios en caso de muerte[21].

Al desaparecer el trabajo servil en las grandes explotaciones agrícolas e industriales, la esclavitud, como sistema de producción, prácticamente desapareció; pasó a ser mero privilegio de determinadas familias reservado en específicas organizaciones de carácter feudal y aristocrático. Tales propietarios percibían, desde luego, tributos en efectivo y en especie de sus vasallos; los hijos de éstos incluso tenían que servir como criados o milites al señor durante ciertos periodos. Ello no obstante, la esclavitud, como sistema de producción, había desaparecido, pues tales vasallos cultivaban las tierras y trabajaban en sus talleres independientemente y por cuenta propia. Sólo una vez terminado el proceso productivo, aparecía el dueño y se apropiaba de una parte del beneficio.

A partir del siglo XVI, otra vez se recurrió al trabajo servil para el cultivo de los latifundios agrarios y a veces incluso para la producción industrial en gran escala. Los esclavos negros constituyeron la fuerza laboral típica en las plantaciones del continente americano. En la Europa oriental —en el nordeste de Alemania, en

Bohemia, Moravia y Silesia, en Polonia, en los Países Bálticos, en Rusia, así como en Hungría y zonas adyacentes— la agricultura en gran escala funcionaba a base del trabajo de siervos no remunerados. El trabajo servil, en ambos lados del Atlántico, se vio protegido por instituciones políticas contra la posible competencia de gentes que emplearan trabajo libre. En las plantaciones coloniales, los elevados costes de transporte, así como la ausencia de garantías legales y de protección jurisdiccional contra las arbitrariedades de los funcionarios públicos y de los nuevos aristócratas procedentes de Europa impidieron que apareciera un número suficiente de trabajadores libres, así como la formación de un estamento de agricultores independientes. En la Europa oriental el imperante sistema de castas se alzaba frente a cualquiera que pretendiera iniciar nuevas explotaciones agrarias. La agricultura en gran escala estaba reservada a la nobleza. Las pequeñas fincas eran regentadas por siervos. A todos, sin embargo, constaba que tales explotaciones agrarias basadas en el trabajo obligatorio jamás hubieran soportado la competencia de los productos obtenidos por trabajadores libres. Sobre este particular, la opinión en el siglo XVIII y principios del XIX era tan unánime como la de los tratadistas agrarios de la antigua Roma. La mecánica del mercado resultaba impotente en tales supuestos para emancipar a los esclavos y siervos, pues la organización social imperante había sustraído las tierras de la nobleza y las plantaciones coloniales a la soberanía de los consumidores. Fue necesario, en estos casos, para liberar a esclavos y siervos, recurrir a actuaciones políticas cuya base intelectual fue precisamente la hoy tan denostada filosofía del *laissez faire*.

La humanidad se ve hoy de nuevo amenazada por gente que desea suprimir el derecho del hombre libre a vender su capacidad laboral «como una mercancía» en el mercado y pretende reimponer por doquier el trabajo coactivo. Desde luego, la gente cree que el trabajo de los camaradas de la comunidad socialista será muy diferente del que antiguamente se exigía de siervos y esclavos. Trabajaban éstos —piensa— en beneficio de un señor. Bajo el socialismo, en cambio, la propia sociedad, de la que forma parte el trabajador, será la beneficiaria, de suerte que en realidad el obrero trabajará para sí mismo. Lo que esta observación no advierte es la imposibilidad de identificar al sujeto individual ni tampoco al conjunto de todos ellos con el ente público que se apropia la totalidad de la producción. No interesa ahora destacar, por ser cuestión de segundo orden, el que los fines y objetivos que persiguen los gobernantes es muy posible que difieran radicalmente de los que la gente en verdad quisiera conseguir. Es mucho más importante observar que bajo el socialismo jamás se le paga al trabajador su aportación personal a la riqueza común a través del salario que fija el mercado. La república socialista tiene vedado el cálculo económico; no puede determinar separadamente qué porción del total producido corresponde a cada uno de los diversos factores. Al no poderse conocer la importancia de la contribución de cada trabajo, resulta imposible remunerar a nadie con arreglo al auténtico valor de su aportación personal.

No es preciso perdernos en sutilezas metafísicas desentrañando la esencia de la

libertad y de la coacción, para distinguir el trabajo libre del coactivo. Consideramos libre el trabajo extroversivo que por sí mismo no gratifica y que, sin embargo, el hombre realiza, ya sea para cubrir directamente sus personales necesidades, ya sea para atender las mismas de un modo indirecto, al disponer del precio que por su labor cobra en el mercado. Es coactivo el trabajo que el interesado realiza obligado por imperativos diferentes. Es fácil evitar toda contrariedad a quienquiera moleste esta terminología, por emplear vocablos tales como libertad y coacción, los cuales pudieran sugerir juicios de valor incompatibles con la fría y objetiva lógica que debe presidir el análisis de estos temas sustituyéndolos por otros. En efecto, se puede denominar trabajo *L* al anteriormente llamado libre, y trabajo *C*, al que hemos considerado coactivo. La nomenclatura empleada no hace variar el problema básico. Lo que interesa determinar es qué incentivo puede inducir al hombre a vencer la desutilidad del trabajo cuando la satisfacción de sus necesidades no depende directa ni —en grado apreciable— indirectamente de la cuantía y calidad de *su* contribución.

Admitamos, a efectos dialécticos, que parte o incluso la mayoría de los trabajadores ejecuten pundonorosamente y del mejor modo las tareas que la superioridad señala. (Pasamos ahora por alto los insolubles problemas que a una comunidad socialista plantearía el determinar qué trabajo debería cada uno realizar). Pero, aun en tal caso, ¿qué haríamos con los perezosos y descuidados? Habría que castigarlos y, para ello, sería necesario investir al superior jerárquico de poderes bastantes para que pueda determinar las faltas, enjuiciarlas con arreglo a consideraciones subjetivas y, finalmente, imponer los correspondientes castigos. De este modo los lazos contractuales son sustituidos por lazos hegemónicos. El trabajador queda sometido a la voluntad discrecional de su superior; el jefe goza ahora de decisivas facultades punitivas.

El trabajador, en la economía de mercado, oferta y vende sus servicios como los demás ofertan y venden otras mercancías. El obrero no rinde vasallaje al patrono. Compra éste a aquél unos servicios al precio señalado por el mercado. El patrono, como cualquier otro comprador, puede, desde luego, proceder arbitrariamente. Pero entonces tendrá que atenerse a las consecuencias. El empresario o el jefe de personal pueden actuar extravagantemente al contratar a sus trabajadores. Pueden despedirlos sin causa u ofertar salarios inferiores a los del mercado. Pero tal actuación perjudica inmediatamente en sus intereses económicos al propio sujeto y debilita su posición social, reduciendo la productividad y rentabilidad de su empresa. Tal género de caprichos, bajo una economía de mercado, llevan en sí su propia sanción. El mercado brinda al obrero protección real y efectiva a través de la mecánica de los precios. Independiza al trabajador del capricho del patrono. Queda el asalariado exclusivamente sujeto a la soberanía de los consumidores, como también lo está el empresario. Los consumidores, al determinar, comprando o dejando de hacerlo, los precios de las mercancías y el modo en que deben explotarse los diversos factores de producción, vienen a fijar un precio para cada tipo de

trabajo.

El trabajador es libre precisamente porque el empresario, forzado por los propios precios del mercado, considera la capacidad laboral como una mercancía, como un medio para obtener beneficio. El asalariado, para el patrono, es una persona que, por impulso meramente crematístico, contribuye a que él gane dinero. El empresario paga una suma monetaria por una precisa contribución laboral, mientras que el trabajador trabaja única y exclusivamente por obtener su salario. Esa relación establecida entre patrono y obrero no viene dictada ni por el afecto ni por el odio. Nada tiene el trabajador que agradecer a su principal; no tiene aquél respecto a éste más obligación que la de aportar la convenida actuación laboral, en la pactada cuantía y calidad.

No es preciso, por eso, en la economía de mercado, otorgar al patrono facultades punitivas. Bajo cualquier sistema de producción carente de mercado, en cambio, es preciso que el superior pueda castigar al obrero remiso, constriñéndole así a aplicarse al trabajo con más celo. Como la cárcel detrae al operario del trabajo o al menos reduce notablemente la utilidad de la labor, para reforzar la actividad de siervos y esclavos ha habido siempre que recurrir al castigo corporal. Sólo al desaparecer el trabajo coactivo fue posible también desterrar el palo como incentivo laboral, quedando el látigo tan sólo como emblema pertinente del estado servil. En la sociedad de mercado, la gente considera hasta tal punto humillantes e inhumanos los castigos corporales que incluso han sido suprimidos ya en las escuelas, en los establecimientos penales y en las fuerzas armadas.

Quien crea que una comunidad socialista podrá prescindir de la coacción y violencia contra el trabajador moroso, pensando que bajo tal sistema todo el mundo estará pundonorosamente a la altura de su cometido, es víctima de los mismos espejismos que ofuscan a quienes creen en el ideal anarquista.

CAPÍTULO XXII

LOS FACTORES ORIGINARIOS DE PRODUCCIÓN NO HUMANOS

1. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA TEORÍA DE LA RENTA

En el marco de la economía ricardiana, con la idea de renta se pretende resolver los problemas que la economía moderna aborda mediante la teoría de la utilidad marginal[1]. La doctrina ricardiana, a la luz de nuestros actuales conocimientos, resulta bastante imperfecta; la vigente, basada en la condición subjetiva del valor, es incomparablemente superior. Pero no fue inmerecida la celebridad que en su día tuvo la teoría ricardiana de la renta; el esmero con que se gestó y la solicitud puesta en su posterior desarrollo dieron resultados positivos. Ante la historia económica, será siempre un noble esfuerzo digno de loa[2].

Ningún problema particular plantea hoy a nuestra ciencia el que se atribuya distinto valor a tierras de distinta calidad y fertilidad, es decir, tierras cuya respectiva productividad por

unidad de inversión es diferente. La teoría ricardiana, al pretender valorar y graduar terrenos distintos, queda íntegramente comprendida en la moderna teoría de la determinación de los precios de los factores de producción. Lo que hemos de repudiar no es el contenido de la doctrina sobre la renta, sino la excepcional categoría que se le atribuye en el análisis económico. Rentas diferenciales aparecen por doquier, no quedando en modo alguno limitado el fenómeno al ámbito de las tierras. La bizantina distinción entre «rentas» y «cuasi rentas» resulta ya insostenible. El valor de la tierra y de los servicios que la misma proporciona al hombre debe valorarse con el mismo criterio que los demás factores de producción y los rendimientos que los mismos producen. La máquina más perfecta produce «renta» comparativamente a la productividad de otra menos perfecta, la cual, no obstante, sigue empleándose por la escasez de las primeras. El trabajador de mayor actividad y competencia percibe superior «renta» salarial que sus compañeros de menos habilidad y energía.

La mayoría de los problemas que la teoría de la renta pretendía resolver se suscitaron, única y exclusivamente, por el modo tan torpe como los teóricos empleaban los diversos vocablos. Los conceptos generales manejados por el profano en el lenguaje común no se elaboraron para utilizarlos en la investigación praxeológica y económica. Pero los primitivos economistas no se percataron del peligro que encerraba el emplear tales vocablos de uso general sin adoptar las oportunas precauciones. En cuanto empleamos ingenuamente términos generales como *tierra* o *trabajo*, se nos suscita el problema de por qué la *tierra* y el *trabajo* se valoran y aprecian de modo diferente. Quien no esté

dispuesto a que las propias palabras empleadas le confundan, dejará a un lado las expresiones gramaticales y fijará su atención en la capacidad del factor en cuestión para cubrir necesidades humanas, logrando entonces fácilmente comprender por qué se pagan precios distintos por servicios también distintos.

La moderna teoría del valor y de los precios ya no necesita clasificar los factores de producción en tierra, capital y trabajo. Se limita fundamentalmente a distinguir entre bienes de orden superior y bienes de orden inferior, es decir, entre bienes de producción y bienes de consumo. Al subdividir después los bienes de producción en factores originarios (los que brinda la naturaleza) y factores de producción producidos (los semiproductos), y, a su vez, los originarios, en factores no humanos (externos) y humanos (trabajo), la ciencia económica jamás rompe la uniformidad de su modo de determinar los precios de los instrumentos de producción. Con arreglo a una misma e idéntica ley determina los precios de todos los factores de producción, sea cual fuere su clase o condición. El que, a causa de la diferente calidad del servicio que tales factores prestan, los mismos se valoren, aprecien y utilicen de forma distinta sólo sorprenderá a quien no logre comprender su distinta utilidad. Sólo quien sea ciego para los méritos pictóricos puede extrañarse de que valga más un cuadro de Velázquez que la producción de otro artista de inferior capacidad. Nadie se asombra en los medios agrícolas de que tanto los arrendatarios como los adquirentes de terrenos paguen mayores precios por las parcelas más feraces. Los antiguos economistas no acertaban a ver claro en estas materias únicamente por manejar el concepto *tierra* generalizándolo de manera incorrecta, sin parar mientes en

su diferente calidad.

El mérito mayor de la teoría de la renta ricardiana estriba en haber advertido que la parcela marginal no produce renta. Comprendida esta verdad, ya sólo falta un paso para descubrir el principio subjetivo del valor. Cegados, sin embargo, por su concepto de los *costes reales*, ni los clásicos ni sus epígonos lograron dar ese último salto decisivo.

Si bien el concepto de renta diferencial puede encajarse en la teoría subjetiva del valor, aquella otra renta ricardiana, la renta residual, debe rechazarse por entero. Tal concepto residual presupone la existencia de costes reales y físicos, idea ésta totalmente inadmisible para la moderna teoría de la determinación de los precios de los factores de producción. No cuesta más el vino de Borgoña que el Chianti porque valgan más los viñedos borgoñones que los toscanos. El planteamiento es inverso. Puesto que la gente está dispuesta a pagar más por el borgoña que por el chianti, los viticultores no tienen inconveniente en satisfacer mayores precios por las tierras de Borgoña que por las de la Toscana.

En una perspectiva contable, el beneficio aparece como la parte remanente una vez pagados todos los costes de producción. En una economía de giro uniforme ese excedente de ingresos sobre costes no puede aparecer. Por el contrario, en una economía cambiante, la diferencia entre el precio obtenido por los artículos vendidos y la suma formada por el coste de todos los factores de producción empleados, más el interés correspondiente al capital manejado, puede ser tanto de signo positivo como negativo. En otras palabras: es posible el beneficio, pero también la pérdida. Las diferencias entre cobros y desembolsos surgen porque los precios varían durante el propio periodo de producción del artículo de que

se trate. Quien, con mayor precisión que el resto, prevé la variación de precios y procede en consecuencia cosecha beneficios; por el contrario, quien no logra acomodar sus actividades empresariales a la futura disposición del mercado se ve castigado con pérdidas.

El defecto principal de la teoría ricardiana consiste en que pretende estudiar la distribución de todo lo producido por la nación. Ricardo, como los clásicos en general, no supo librar su pensamiento del fantasma mercantilista de la *Volkswirtschaft*. Los precios, en su opinión, dependen de la distribución del producto social. Es totalmente errónea la extendida opinión según la cual la economía ricardiana refleja la filosofía «típica de la clase media de los fabricantes ingleses de su época»[3]. A aquellos empresarios para nada les interesaba la producción global ni la distribución de la misma. Lo único que pretendían era obtener beneficios y evitar pérdidas.

Erraron los economistas clásicos al asignar a la tierra una posición peculiar en su esquema teórico. La tierra, en sentido económico, es sólo un factor más de producción, y las leyes que determinan el precio de la tierra son las mismas que determinan los precios de todos los demás factores de producción. Las peculiaridades de la doctrina económica referente a la tierra dependen únicamente de los datos en cuestión.

2. El factor temporal en la utilización de

LA TIERRA

Nuestra ciencia, al analizar el concepto económico de tierra, comienza distinguiendo los factores originarios humanos de los no humanos. Comoquiera que, por lo general, para poder aprovechar y explotar estos factores de producción no humanos le es preciso al hombre disponer de cierta porción de la corteza terrestre, el análisis de esos factores suele incluirse en el estudio del factor tierra[4].

Es importante al estudiar la tierra desde el punto de vista económico, es decir, los factores originarios de producción no humanos, separar netamente el campo de la praxeología del de la cosmología. La cosmología puede proclamar la invariabilidad y permanencia de la masa y la energía. Dado el escaso influjo que el hombre ejerce sobre las circunstancias físicas del mundo, podemos asegurar que la naturaleza es indestructible e inmodificable o, mejor dicho, que resulta inmune a la capacidad destructiva del hombre.

La erosión terrestre (en el sentido más amplio del término) que podemos causar es ridícula comparada con la potencialidad de las fuerzas geológicas. Ignoramos si un día la evolución cósmica, dentro de millones de años, transformará lo que hoy son estepas y desiertos en fértiles vergeles y en estériles páramos las actuales selvas vírgenes. Precisamente porque nadie puede prever tales cambios ni atreverse a influir en los acontecimientos cósmicos capaces de producirlos, es inútil especular sobre ellos al tratar de los problemas de la acción humana[5].

Las ciencias naturales pueden afirmar que los factores naturales de producción aprovechados en la explotación forestal, la ganadería, la agricultura y en usos hidráulicos se

reproducen por sí solos periódicamente. Es posible que, aun cuando nos propusiéramos destruir enteramente la capacidad productiva de la corteza terrestre, sólo lo lograríamos de un modo imperfecto y únicamente en reducidas zonas. Pero no es eso lo que el hombre considera cuando actúa. La periódica regeneración de la capacidad productiva de la tierra no influye sobre los sujetos actuantes de forma imperativa e invariable. Podemos explotar el suelo de modos muy diferentes; podemos reducir o incluso anular, durante cierto lapso temporal, la natural capacidad regenerativa del terreno en cuestión, teniendo que efectuar una desproporcionada inversión de capital y trabajo si se desea reponer rápidamente la primitiva feracidad. El hombre tiene que optar entre diferentes modos de explotar el suelo y son diferentes los efectos que causa cada uno de ellos sobre la conservación del terreno y la renovación de su capacidad productiva. El factor temporal en materia de caza, pesca, pastoreo, cría de ganado, cultivos agrarios, explotaciones forestales y aprovechamiento de aguas desempeña su papel como en cualquier otra rama productiva. Una vez más, vemos cómo el hombre se ve forzado a optar entre atender más pronto o más tarde sus necesidades. Reaparece el interés originario influyendo sobre el hombre en estas materias como en cualquier otra actividad humana.

Circunstancias institucionales pueden inducir a la gente a la más inmediata satisfacción de sus necesidades, desinteresándose de la futura provisión de las mismas. Cuando no existe la propiedad privada de las tierras y todo el mundo —o sólo determinado grupo de favorecidos, de hecho o por privilegios especiales— puede explotarlas en beneficio propio, nadie se preocupa del futuro aprovechamiento de los

terrenos en cuestión. Otro tanto acontece cuando el propietario cree que va a ser en breve desposeído de sus tierras. En ambos supuestos, al sujeto sólo le interesa sacar el máximo provecho inmediato. Se despreocupa de las consecuencias futuras que su actuar puede provocar. El futuro deja de contar. La historia registra innumerables casos de destrucción, por estos motivos, de riquezas forestales, piscícolas y cinegéticas, así como de otros múltiples bienes naturales.

Desde el punto de vista físico, jamás puede decirse que la tierra se consuma como, por ejemplo, se consumen los bienes de capital. Los producidos factores de producción van, paulatinamente, inutilizándose a lo largo del proceso productivo, es decir, se van transformando en bienes diversos que, finalmente, serán consumidos por la gente. Para que no se desvanezca el ahorro y el capital acumulado, es necesario que, además de bienes de consumo, fabriquemos los bienes de capital necesarios para reponer los desgastados en el proceso productivo. En otro caso, estaríamos consumiendo bienes de capital. Sacrificaríamos el futuro al presente; viviríamos hoy en la opulencia, para estar mañana en la indigencia.

Ahora bien, se dice con frecuencia, no sucede lo mismo con la tierra. No puede ésta *consumirse*. Pero sólo en sentido geológico resulta admisible la afirmación. Tampoco desde tal punto de vista puede decirse que una máquina o un ferrocarril se consuman. El balasto de las explanaciones, el hierro y el acero de los carriles, los coches y las locomotoras, físicamente no se destruyen. Sólo en sentido praxeológico puede decirse que una herramienta, un ferrocarril, un horno metalúrgico se consume y desaparece. En tal sentido económico la capacidad productiva de la tierra también se

desgasta. Esa capacidad productiva aparece, en las actividades forestales y agrícolas y en el aprovechamiento de las aguas, como factor específico de producción. El hombre, al explotar la capacidad productiva del suelo, como en cualquier otra rama de la producción, debe optar entre sistemas que de momento incrementan la producción, si bien perjudican la productividad futura, y otros cuya fecundidad inmediata es menor, pero, en cambio, no dañan la rentabilidad del futuro. Se puede forzar tanto la producción actual que la futura (por unidad de capital y trabajo invertido) se minimice o incluso se anule.

La capacidad devastadora del hombre tiene indudables límites. (Este poder destructivo puede ejercerse más ampliamente en materia forestal, cinegética o piscícola que en lo meramente agrario). Ello da lugar a que se pueda apreciar diferencia cuantitativa, aunque no cualitativa, entre el consumo de capital y el desgaste de la tierra por la intervención del hombre.

Ricardo calificaba los poderes de la tierra de «originarios e indestructibles»[6]. Sin embargo, la economía moderna debe sostener que carece de todo interés para el hombre, en lo que respecta a su valoración y apreciación, el que determinado factor sea originario o humanamente producido y que la indestructibilidad de la masa y la energía, sea cual fuere lo que ello signifique, no atribuye a la utilización de la tierra un carácter distinto del de las otras ramas de producción.

3. La tierra submarginal

Los servicios que una cierta parcela de terreno puede rendir durante un determinado periodo temporal son limitados. Si fueran ilimitados, la tierra dejaría de considerarse bien económico y factor de producción. La naturaleza, sin embargo, en este aspecto, ha sido tan pródiga con nosotros, hay tantas tierras sin cultivar, que puede decirse que sobra terreno. El hombre, por eso, sólo explota los campos de mayor productividad. Existen innumerables predios potenciales que la gente —bien sea por su limitada fecundidad, bien sea por su desfavorable ubicación— considera demasiado pobres para que valga la pena cultivarlos. La tierra marginal, es decir, la tierra más pobre que se cultiva, no produce, por tanto, renta en sentido ricardiano[7]. El terreno submarginal carecería por completo de valor si no fuera porque se prevé la posibilidad de su futuro aprovechamiento[8].

En la economía de mercado no hay mayor producción de artículos agrícolas porque escasea tanto el capital como el trabajo, no porque falte tierra cultivable. Si de pronto se pudiera incrementar la cantidad de terrenos disponibles —invariadas las restantes circunstancias— sólo se ampliaría la producción agraria en el caso de ser la feracidad de esos adicionales suelos superior a la de la tierra marginal a la sazón cultivada. Dicha producción, en cambio, aumentaría con cualquier incremento del capital o trabajo disponibles, siempre y cuando los consumidores no prefirieran dar a ese capital o a esa capacidad laboral adicional otro destino que permita atender mejor sus necesidades más urgentes[9].

Los minerales que el hombre tiene a su disposición

también son limitados. Es cierto que algunas de dichas sustancias son fruto de diversos procesos naturales, de tal forma que todavía no se ha detenido la producción de las mismas. Pero la lentitud y la enorme duración de los procesos da lugar a que, por lo que atañe a la acción humana, tales efectos deban despreciarse. El hombre halla rigurosamente tasados los yacimientos minerales. No hay mina ni pozo petrolífero inagotable; numerosas explotaciones antes riquísimas se hallan totalmente exhaustas. Es posible que se descubran nuevos filones y se inventen procedimientos técnicos que permitan explotar veneros hoy inaprovechables. Podemos, igualmente, confiar en que las generaciones futuras, gracias al adelanto técnico, aprovecharán materias naturales que no sabemos hoy explotar. Esas posibilidades, sin embargo, para nada influyen en nuestras presentes actividades extractivas y de prospección. Nada hay en el mundo minero que otorgue a las correspondientes actuaciones una condición cataláctica distinta de la restante acción humana. Para nuestra ciencia son sólo diferencias adjetivas y puramente accidentales las que presentan las tierras explotadas con fines agrícolas y las aprovechadas en labores mineras.

Aun cuando en realidad son limitadas nuestras disponibilidades y se puede valorar teóricamente la posibilidad de que un día los yacimientos minerales se agoten totalmente, el hombre, al actuar, no procede como si los mismos estuvieran rígidamente limitados. Sabemos que hay filones y pozos que van a terminarse; pero no nos preocupa ese alejado e incierto día futuro en que las materias minerales que nos interesan habrán sido enteramente consumidas. Las existencias, hoy por hoy, son tan enormes que el hombre no

llega a aprovechar depósitos perfectamente conocidos en aquel grado que sus conocimientos técnicos le permitirían. Las minas se explotan tan sólo mientras no haya otros cometidos más urgentes a los que se pueda destinar el capital y el trabajo. Existen, por tanto, minas submarginales sin explotar. La producción en las que se explotan está condicionada por la relación que en cada caso pueda darse entre el precio de los minerales obtenidos y el de los factores de producción no específicos que sea preciso invertir.

4. La tierra como lugar de ubicación

El que parte de la tierra existente se dedique a situar en ella viviendas, industrias y medios de comunicación viene a restringir la cantidad de terreno dedicado a otros empleos.

No es preciso que nos refiramos aquí al lugar especial que las antiguas teorías atribuían a la renta urbana. Nada tiene de particular que la gente esté dispuesta a pagar mejores precios por terrenos que consideran más adecuados para ubicar inmuebles que por otros subjetivamente menos atractivos para los interesados. Es lógico y natural que el hombre, para situar talleres, almacenes y estaciones ferroviarias, prefiera aquellos lugares que permitan reducir el coste de transporte y que, por consiguiente, la gente esté dispuesta a pagar mayores precios por aquellos terrenos en consonancia con las economías esperadas.

La tierra también se emplea a veces para jardines, para

parques y para la contemplación de la majestad y esplendor de los paisajes naturales. Al difundirse ese amor a la naturaleza, tan típico de la mentalidad «burguesa», se ha acrecentado enormemente la demanda de terrenos. Por parcelas antes consideradas estériles e inaprovechables situadas entre riscos y veneros se pagan hoy elevados precios, pues permiten al hombre moderno disfrutar de exquisitos placeres de orden contemplativo.

El acceso a tales fragosos lugares se ha considerado siempre libre. Sus propietarios, aunque sean personas particulares, por lo general, no pueden prohibir el paso a turistas y montañeros ni cobrar por la entrada precio ni merced alguna. Quienquiera llega a tales parajes puede disfrutar su grandeza, resultándole, en este sentido, como cosa propia. El nominal propietario no deriva beneficio alguno del placer que sus terrenos proporcionan al visitante. Pero como no por ello dejan los lugares en cuestión de procurar satisfacciones al hombre, los mismos tienen valor económico. Estamos, más bien, ante precios sobre los que pesa una específica servidumbre que permite a todo el mundo entrar en ellos e incluso instalarse. La servidumbre en cuestión, al no poderse dedicar esos terrenos a ningún otro cometido, viene a absorber toda la utilidad que producen y que el propietario podría cobrar. Esa situación legal, por cuanto el uso contemplativo no consume ni desgasta los peñascos y ventisqueros en cuestión, ni exige tal disfrute la inversión de capital o trabajo, no ha provocado las consecuencias a que semejantes situaciones dieron siempre lugar en materia de caza, pesca y aprovechamientos forestales.

Cuando existen, en las proximidades de tales lugares, limitadas áreas idóneas para la instalación de albergues,

hoteles y medios de transporte (funiculares, por ejemplo), los propietarios de dichas parcelas, precisamente por su escasez, pueden venderlas o arrendarlas a precios más elevados de los que en otros caso podrían exigir, lucrándose entonces con parte de ese beneficio que el libre acceso concede al visitante. Bajo cualquier otro supuesto, el turista goza gratuitamente de estas ventajas.

5. El precio de la tierra

En la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme, la compraventa de los específicos servicios que los terrenos pueden proporcionar en nada se diferencia de la compraventa de los servicios de los restantes factores de producción. El precio de todo factor de producción depende de los futuros servicios y ventajas que el mismo se espera reportará, descontada la preferencia temporal. La tierra marginal (y, desde luego, la submarginal) no cotiza precio alguno. Por los suelos rentables (es decir, aquéllos que por unidad de inversión producen más que los marginales) se pagan precios proporcionales a su superioridad productiva. Tal precio equivale a la suma de todas las rentas futuras, descontada cada una de éstas con arreglo al tipo del interés originario[10].

Bajo una economía de mercado, por el contrario, la gente, al comprar y vender, pondera las variaciones que el precio de esos servicios pueda registrar en el futuro. Los interesados,

desde luego, a veces se equivocan en tales previsiones; pero ése es problema de otra índole. Hacen cuanto pueden por predecir acertadamente una serie de eventos futuros que, de producirse, alterarían las circunstancias del mercado, procediendo de conformidad con tales previsiones. Cuando se supone que la rentabilidad neta de un cierto terreno va a incrementarse, el precio de mercado se eleva por encima de aquella cifra que en otro caso habría registrado. Eso es precisamente lo que acontece con los terrenos suburbanos próximos a ciudades en proceso de crecimiento; otro tanto sucede con los bosques y tierras labrantías, allí donde se prevé que determinados grupos de presión harán que se eleve el precio de la madera o de los productos agrícolas. Cuando, por el contrario, la gente cree que va a disminuir o incluso desaparecer la rentabilidad en determinadas zonas, bajan sus precios. Suele hablarse de la «capitalización» de la renta; pero entonces resalta la notoria disparidad de los tipos de capitalización, los cuales varían según la clase de terreno o de las parcelas de que se trate. Esta terminología puede inducir a confusión al falsear el verdadero proceso subyacente.

Compradores y vendedores reaccionan ante las cargas fiscales, como lo hacen ante cualquier otro evento que pueda reducir la rentabilidad neta del terreno de que se trate. Los impuestos reducen los precios de mercado proporcionalmente a la prevista cuantía futura de la carga tributaria. Todo nuevo gravamen fiscal (salvo que se suponga que será pronto derogado) hace descender el precio de mercado de los terrenos afectados. Estamos ante el fenómeno que la teoría tributaria denomina «amortización» del impuesto.

A la posesión de tierras y de fincas acompaña, en muchos

países, señalado prestigio político o social. Tales circunstancias también influyen en sus precios.

El mito del suelo

Suelen las personas sensibleras vituperar la teoría económica de la tierra por su utilitaria estrechez de miras. Los economistas, dicen, contemplan el viejo terruño con los ojos del frío especulador; envilecen valores eternos traduciéndolos a meras cifras. La antigua gleba no puede considerarse como mero factor de producción. Estamos ante la fuente inagotable de donde brota la energía y hasta la propia vida humana. La agricultura jamás debe encasillarse como una subdivisión más de las actividades productivas. Es, por el contrario, el oficio natural y honroso por excelencia; la ocupación obligada de quien desea llevar una vida recta y en verdad humana. No puede valorarse el campo a la luz mezquina de la rentabilidad que el mismo puede producir. El suelo no sólo nos da el pan que fortalece nuestro cuerpo; genera, además, la energía espiritual y moral que sirve de fundamento a nuestra civilización. Las grandes urbes, la industria y el comercio son frutos inmorales y decadentes; su existencia es parasitaria; consumen y destrozan aquello que el campesino incansablemente reproduce.

Cuando hace miles de años las primitivas tribus de cazadores y pescadores se asentaron y comenzaron a cultivar la tierra, nadie se entregaba a tan románticas ensoñaciones. Pero si hubieran existido mentes así, habrían indudablemente ensalzado la caza, denigrando el cultivo agrario como producto éste de la decadencia. En tal caso, habría sido despreciado el labriego al deshonrar con su arado tierras destinadas por los dioses a inmarcesible reserva cinegética, que quedaba ahora rebajada a vil instrumento de producción.

La tierra, hasta el romanticismo, se consideró por todos simplemente como un objeto que incrementa el bienestar material de la gente, un medio más para atender las necesidades humanas. Nuestros antepasados, mediante diversos ritos y fórmulas mágicas, lo único que pretendían era incrementar la feracidad del suelo y aumentar su rendimiento. No buscaban ninguna *unio mystica* con misteriosas fuerzas y energías de la tierra. Querían, exclusivamente, ampliar y mejorar las cosechas. Recurrían a exorcismos y conjuros por suponer que tal era la mejor manera de alcanzar el fin apetecido. Sus absurdos descendientes se equivocaron al interpretar tales ceremonias como ritos «idealistas». El campesino auténtico jamás profiere

admirativas sandeces acerca de los campos y de sus supuestos poderes. La tierra es para él un factor de producción, nunca causa de sentimentales emociones. Quiere ampliar la extensión de sus posesiones únicamente en el deseo de incrementar sus rentas y elevar el propio nivel de vida. Los agricultores, sin sufrir congojas morales de ningún género, compran y venden terrenos según más les conviene e, incluso, cuando les hace falta, los hipotecan; ofrecen después en el mercado sus productos y airados se revuelven contra todo si los precios conseguidos no les resultan tan remuneradores como ellos quisieran.

La población rural jamás sintió el amor a la naturaleza ni apreció sus bellezas. Tales emociones arribaron al campo procedentes de la ciudad. Fueron los habitantes de la urbe quienes comenzaron a ver el campo como *naturaleza*, mientras que los campesinos lo valoraron sólo desde el punto de vista de su productividad en cosechas, piensos, maderas y caza. Las cimas y los glaciares alpinos jamás atrajeron a los indígenas. Variaron estos últimos de criterio sólo cuando gentes ciudadanas empezaron a escalar los picachos, inundando de rubia moneda aquellos valles antes tan despreciados. Los primeros montañeros y esquiadores eran objeto de mofa y burla por parte de la población alpina, que cambió, sin embargo, de actitud cuando advirtió el lucro que cabía derivar de aquellos excéntricos caballeros.

No fueron, desde luego, pastores de ganados, sino refinados aristócratas y delicados vates, quienes ingeniaron la poesía bucólica y pastoril. Dafnis y Cloe son personajes creados por la imaginación de gente bien acomodada. El mito de la tierra es una fantasmagoría análoga sin relación alguna con la realidad agraria. No brotó del musgo de los bosques ni del humus de los campos, sino del asfalto ciudadano y de las alfombras urbanas. Los campesinos se sirven de ello porque lo consideran un medio práctico para obtener privilegios políticos que permiten encarecer las tierras y sus productos.

CAPÍTULO XXIII

LOS DATOS DEL MERCADO

1. LA TEORÍA Y LOS DATOS

La cataláctica, es decir, la teoría de la economía de mercado, no es un sistema de teoremas válidos únicamente bajo condiciones ideales e irrealizables y aplicable a la realidad sólo con esenciales limitaciones y modificaciones. Todos los teoremas de la cataláctica son rigurosamente y sin excepción válidos para todos los fenómenos de la economía de mercado, siempre y cuando concurran las específicas circunstancias que esos teoremas presuponen que se dan. Por ejemplo, es pura cuestión de hecho si se da el cambio directo o indirecto. Ahora bien, si se da el cambio indirecto, son válidas todas las leyes de la teoría general del cambio indirecto en relación con los actos y los medios de intercambio. Como ya hemos dicho[1], el conocimiento praxeológico es un conocimiento preciso o exacto de la realidad. Toda referencia a los problemas epistemológicos de las ciencias naturales y toda analogía derivada de comparar

estos dos campos de la realidad y del conocimiento radicalmente distintos son engañosas. A parte de la lógica formal, no existe ninguna regla «metodológica» que sea aplicable tanto al conocimiento a través de la categoría de causalidad como al que se obtiene mediante la categoría de finalidad.

La praxeología estudia la acción humana como tal, de modo genérico y universal. No se ocupa de las circunstancias particulares del medio en que el hombre actúa ni del contenido concreto de las valoraciones que le impulsan a realizar determinados actos. La praxeología parte, en sus estudios, de las efectivas circunstancias fisiológicas y psicológicas del hombre que actúa, de sus auténticos deseos y valoraciones, de las teorías, doctrinas e ideologías que mantiene por estimarlas idóneas para, dada la realidad circundante, alcanzar mejor las metas ambicionadas. Tales circunstancias, si bien siempre se hallan presentes, inexorablemente reguladas por las leyes que gobiernan el universo, fluctúan y varían de continuo, mudando en cada momento[2].

Para comprender cabalmente la realidad de nuestro mundo debemos apoyarnos, por un lado, en la concepción praxeológica, y, por otro, en la comprensión histórica, la cual exige, por supuesto, dominar las ciencias naturales. Sólo ese pleno conocimiento nos permite vislumbrar y prever el futuro. Cada rama del saber nos ilustra, pero siempre de forma incompleta; hay que colmar las lagunas con las enseñanzas de las demás ciencias. La división del trabajo reaparece en la especialización científica y en la subdivisión del saber en disciplinas diversas. Por lo mismo que el consumidor tiene que proveerse con las mercancías de

múltiples sectores productivos, el hombre que actúa se guía por la especializada ilustración de las diferentes ciencias.

No podemos despreciar ninguna de estas disciplinas si queremos de verdad conocer la realidad. La Escuela Histórica y el Institucionalismo rechazan el análisis praxeológico y económico y prefieren dedicarse exclusivamente a la mera recopilación de datos y circunstancias, de *instituciones*, como ellos dicen. Ahora bien, no podemos emitir ningún juicio sobre esas instituciones sin referirnos a un determinado conjunto de teoremas económicos. Cuando el institucionalista atribuye un acontecimiento a una determinada causa, por ejemplo el paro masivo a las deficiencias del sistema capitalista de producción, indudablemente fundamenta su afirmación en un teorema económico. Al rechazar un examen más detallado del teorema tácitamente aplicado, sólo pretende evitar que quede patente la debilidad de su argumentación. De nada sirve la pretensión de recopilar hechos objetivos si no se formula una teoría científica. La mera asociación de dos hechos, o la inclusión de ambos en una misma clase, presupone ya recurrir a una teoría. Sólo el análisis teórico, es decir, la ciencia praxeológica en lo atinente a la acción humana, puede aclararnos si esos dos hechos guardan relación entre sí. Es inútil buscar coeficientes de correlación si no se parte de una visión teórica adquirida previamente. El coeficiente puede tener un alto valor numérico sin que ello indique una conexión significativa y relevante entre ambos fenómenos[3].

2. La función del poder

La Escuela Histórica y el Institucionalismo rechazan la economía porque, según ellos, desconoce el papel que el poder desempeña en la vida real. La noción básica de la economía, es decir, el individuo que opta y actúa, es un concepto irreal. El hombre real no es libre de elegir y actuar. Está sometido a la presión social, al influjo de un poder irresistible. Lo que determina los fenómenos del mercado no son los juicios de valor de los individuos, sino la interacción de las diversas fuerzas.

Estas objeciones carecen de fundamento lo mismo que todas las demás de los críticos de la economía.

Ni la praxeología en general ni la economía y la cataláctica en particular proclaman ni suponen que el hombre es libre en el sentido metafísico asignado al término *libertad*. El individuo está incondicionalmente sometido a las condiciones naturales de su ambiente. En su acción, tiene que ajustarse a la inexorable regularidad de los fenómenos naturales. Es precisamente la escasez de los medios naturales lo que obliga al hombre a actuar[4].

En su acción, el hombre está dirigido por ideologías. Bajo la influencia de éstas, elige tanto los medios como los fines. El poder de la ideología puede ser directo o indirecto. Es directo cuando el actor está convencido de que el contenido de la ideología es correcto y de que sirve a sus propios intereses al atenerse al mismo. Es indirecto cuando el interesado rechaza como falso el contenido de la ideología, pero se ve precisado a acomodar su comportamiento al hecho de que esa ideología es aceptada por los demás. Los usos y costumbres del ambiente en que vivimos condicionan nuestro actuar.

Quienes reconocen la falsedad de las opiniones y hábitos generalmente aceptados se ven en cada caso en la necesidad de elegir entre las ventajas que derivarían de actuar de un modo más eficaz y los inconvenientes implícitos de oponerse a los prejuicios, las supersticiones o las tradiciones populares.

Otro tanto sucede con la coacción y la violencia. El interesado, antes de actuar de uno u otro modo, valora y pondera la posibilidad de que otro ejerza coacción sobre él.

Todos los teoremas de la cataláctica son válidos también respecto a las acciones influidas por la presión social o física. El influjo directo o indirecto de una ideología y la amenaza de una coacción física son simplemente datos de la situación del mercado. Ningún interés tiene en este sentido, por ejemplo, cuál sea el motivo que induce a una persona a no elevar el precio ofertado por la mercancía que le interesa, quedándose consecuentemente sin ella. Para la determinación de su precio, es indiferente que el interesado prefiera dedicar la suma del caso a otra adquisición o que renuncie a pagar más por miedo a que sus convecinos le acusen de gastador y manirroto, por temor a infringir los precios máximos oficialmente marcados, o por evitar la violenta reacción de alguien que quiera quedarse con el bien en cuestión. En todo caso, la negativa del sujeto a pagar una suma superior influye invariablemente sobre el precio de mercado[5].

Hoy es frecuente calificar la posición que los propietarios y los empresarios ocupan en el mercado como poder económico o poder del mercado. Es una terminología engañosa cuando se aplica a las condiciones del mercado. Todo lo que acontece en una economía de mercado no adulterada obedece a las leyes de la cataláctica. En definitiva, todos los fenómenos del mercado responden a las decisiones

de los consumidores. Si se desea aplicar la idea de poder a los fenómenos del mercado, es preciso reconocer que ese poder se halla encamado en los consumidores. El empresario, para hacer beneficios y evitar pérdidas, no tiene más remedio que atender del modo más cumplido y económico posible en cada caso los deseos de los consumidores y esto incluso en lo que suele estimarse «régimen interno» de los negocios, especialmente en lo atinente a las relaciones laborales. Genera confusión emplear el mismo término «poder» para expresar la capacidad de una empresa para abastecer a los consumidores de automóviles, zapatos o margarina mejor que otros proveedores y para referirse al poder que tienen las fuerzas armadas para quebrar toda resistencia.

El ser propietario de factores materiales de producción o el poseer habilidades empresariales o técnicas no confiere, en una economía de mercado, ningún «poder» en el sentido coactivo o impositivo del término. Su gran privilegio consiste en servir a los verdaderos señores del mercado, los consumidores, en una posición más destacada que los demás. La propiedad es un mandato; se es propietario *sub conditione* en tanto los bienes poseídos sean destinados a la mejor satisfacción de las necesidades de las masas. Quien desatiende tal mandato pierde su riqueza y queda relegado a un puesto desde el que en adelante no podrá perjudicar al bienestar de los demás.

3. La función histórica de la guerra y la conquista

Muchos ensalzaron la acción revolucionaria, el derramamiento de sangre y la conquista bélica. Carlyle y Ruskin, Nietzsche, Georges Sorel y Spengler apadrinaron y propagaron aquellas ideas que luego Lenin y Stalin, Hitler y Mussolini pusieron cumplidamente en práctica.

El curso de la historia, dicen estos filósofos, lo determinan no las ruines actividades de mercaderes y traficantes, sino las heroicas acciones de guerreros y conquistadores. Yerran los economistas al deducir del efímero episodio liberal una serie de teorías a las que quisieran atribuir validez universal. La época del liberalismo, del individualismo y el capitalismo; de la libertad, la democracia y la tolerancia; del menosprecio por los «auténticos» e «imperecederos» valores; la era, en definitiva, de la supremacía de los miserables, a Dios gracias, pasó para nunca volver. La viril edad que alborea exige perentoriamente la formulación de una nueva teoría de la acción humana.

Sin embargo, ningún economista afirmó jamás que la guerra y la conquista fueron cosas baladíes, ni negó que hunos y tártaros, vándalos y vikingos, normandos y conquistadores desempeñaran un papel importante en la historia. El triste estado de la humanidad es precisamente fruto, entre otras causas, de los miles de años que los hombres han dedicado al conflicto armado. Pero la civilización no es herencia que los guerreros nos legaran. Es hija, por el contrario, del espíritu «burgués», no de ese otro que anima al opresor belicoso. Cuantos prefirieron el botín a la eficaz labor productiva desaparecieron de la escena histórica. Si algún rastro queda de su paso es por las obras gestadas bajo el influjo civilizador de las naciones sometidas. La civilización latina sobrevivió en Italia, en Francia y en la península ibérica

pese a las invasiones de los bárbaros. Sólo porque empresarios capitalistas suplantaron a un Lord Clive y a un Warren Hastings, el gobierno británico de la India no será un día considerado un episodio tan efímero como los ciento cincuenta años de ocupación turca que padeció Hungría.

No corresponde a la economía enjuiciar esa pretensión de insuflar nueva vida a los ideales vikingos. Bástale con refutar a quienes suponen que, por la existencia de conflictos armados, resultan inaplicables e inviables los estudios económicos. Conviene a este respecto reiterar:

Primero: Las enseñanzas de la cataláctica no son sólo aplicables en determinadas épocas históricas, sino que gozan de plena vigencia siempre que se esté operando bajo el signo de la *división del trabajo* y de la *propiedad privada de los medios de producción*, cualquiera que sea el lugar y la época. Resultan rigurosamente ciertos los teoremas catalácticos en todo tiempo y lugar, si la sociedad está basada en la propiedad privada de los medios de producción y la gente no se limita a producir para atender las propias necesidades, consumiendo, por el contrario, fundamentalmente, productos ajenos.

Segundo: Si, con independencia del mercado y al margen del mismo, se registran robos y asaltos, estos hechos son meras circunstancias de hecho. Los sujetos, en tales casos, actúan conscientes de que hay ladrones y homicidas. Si las muertes y los latrocinios adquieren tal magnitud que hacen inútil la prosecución de la actividad productiva, ésta llega a detenerse, apareciendo la guerra de todos contra todos.

Tercero: El botín bélico exige la previa acumulación de riquezas que puedan ser expoliadas. Los héroes sólo perviven mientras haya un número suficiente de «burgueses» a despojar. Los conquistadores, en ausencia de gentes que

produzcan, desfallecen y mueren. En cambio, los productores para nada precisan de tales depredadores.

Cuarto: Existen, desde luego, otros sistemas imaginables de sociedad basada en la división del trabajo aparte del sistema capitalista de propiedad privada de los medios de producción. Los adalides del militarismo son coherentes cuando abogan por el establecimiento del socialismo. La nación debería organizarse como una comunidad de guerreros, en la cual los civiles no tendrían más ocupación que atender cumplidamente las necesidades de los combatientes. (Los problemas del socialismo los abordaremos en la Quinta Parte de este libro).

4. El hombre como dato

La ciencia económica se ocupa de la efectiva actuación del hombre tal como éste opera en el mundo. Sus teoremas jamás se refieren a tipos humanos ideales o perfectos, a un fabuloso hombre económico (*homo oeconomicus*), ni a abstracciones estadísticas tales como la del hombre medio (*homme moyen*). Su objeto de estudio es el hombre con sus flaquezas y limitaciones, como en realidad actúa y vive. Toda acción humana interesa a la praxeología.

Por eso pretendemos analizar no sólo la sociedad, las relaciones sociales y los fenómenos de masa, sino además cualquier otra acción humana. De ahí que el utilizar en esta materia el término «ciencias sociales» y expresiones similares

induce a veces a confusión.

El científico sólo puede valorar la acción humana examinando su idoneidad para conseguir los fines que el actor pretenda alcanzar. Tales fines últimos no pueden someterse a valoración ni a crítica científica. Nadie, por sí y ante sí, puede averiguar cómo será más feliz su prójimo. El investigador debe, por eso, limitarse a examinar si los medios que el sujeto aplica para lograr determinado fin resultan o no idóneos para ello. Sólo para responder a esta cuestión es libre el economista de enjuiciar las actuaciones de las personas y las asociaciones humanas, opinando acerca del proceder de los partidos políticos, los grupos de presión y los gobiernos.

Muchos, por evitar que se les rearguya que es siempre arbitraria la crítica de los juicios de valor ajenos, al condenar los gustos y preferencias de los demás dirigen sus censuras contra el capitalismo y la actuación empresarial. La economía no puede pronunciarse sobre tales apreciaciones subjetivas.

Frente a quienes afirman «el balance entre la producción de los diferentes bienes es a todas luces inadmisible bajo el capitalismo»[6], el economista no rearguye asegurando que ese balance sea irreprochable. Lo único que proclama es que, bajo la economía de mercado, la producción depende exclusivamente de los deseos de los consumidores según ellos mismos, gastando sus rentas, los reflejan[7]. El economista no tiene por qué condenar las preferencias de sus conciudadanos, ni consecuentemente vilipendiar los efectos que el respetar y atender tales deseos y preferencias pueda provocar.

No hay alternativa; o la gente, con arreglo a sus juicios de valor subjetivos, orienta la producción o el gobierno impone las preferencias del dictador autocrático, preferencias que,

desde luego, son por lo menos tan arbitrarias como las de los individuos.

El hombre, indudablemente, no es perfecto. Y todas las instituciones —entre ellas la economía de mercado— que pueda crear participarán forzosamente de esa imperfección.

5. El periodo de ajuste

Todo cambio en los datos del mercado produce determinados efectos sobre el mismo. Se precisa un cierto lapso temporal para que estos efectos se produzcan, es decir, para que el mercado se ajuste completamente a la nueva situación.

La cataláctica se ocupa de las reacciones deliberadas y conscientes de los diversos individuos a los cambios en los datos del mercado y no, naturalmente, sólo del resultado final producido en la estructura del mercado por el juego de estas acciones. Puede suceder que los efectos de un cambio en los datos queden compensados por los efectos de otro cambio ocurrido, poco más o menos, al mismo tiempo y con la misma amplitud. En tal caso, los precios finales del mercado no registran un cambio considerable. Los estadísticos, preocupados exclusivamente tan sólo por los fenómenos de masa y por las variaciones totales de los precios de mercado, desconocen el hecho de que si el nivel de los precios no ha cambiado ello se debe a circunstancias puramente accidentales. Tal ausencia de variación no significa que

perduren las primitivas circunstancias ni que hayan dejado de producirse los movimientos de adaptación a los cambios registrados. No comprenden los movimientos y las consecuencias sociales de éstos. Ahora bien, todo cambio en los datos del mercado tiene su propio curso, genera como reacción ciertas respuestas por parte de los individuos afectados y perturba la relación entre los diversos miembros del sistema de mercado, aunque eventualmente no se produzcan cambios considerables en los precios de los diversos bienes y permanezca idéntica la cuantía total del capital disponible en todo el sistema[8].

La historia económica puede proporcionar *a posteriori* cierta vaga e inconcreta información acerca de la duración de los periodos de ajuste. El método para obtener esta información no es, desde luego, la medición, sino la comprensión histórica. Los diversos procesos de ajuste que todo cambio desata jamás se producen de modo aislado o independiente, sino al tiempo; cada uno adopta su propio curso, pero se entrecruza con los demás, ejerciendo una mutua influencia los unos sobre los otros. Desenredar tan complicada maraña, discernir y separar la cadena de todas esas acciones y reacciones provocadas por cualquier cambio, es ciertamente para la comprensión histórica una tarea difícil y de escasos y dudosos resultados.

Prever la duración del periodo de ajuste es también una de las tareas más difíciles que pesan sobre quienes pretenden comprender el futuro, es decir los empresarios. De poco sirve para triunfar en la actividad empresarial predecir meramente en qué sentido reaccionará el mercado ante cierto acontecimiento; es preciso además predeterminar cuánto durarán los múltiples procesos de ajuste desencadenados por

el cambio en cuestión. La mayor parte de los errores que los empresarios cometen al ordenar la producción y la mayoría de los fracasos de los «expertos» al predecir el futuro económico se debe a no haber sabido prever acertadamente la duración del correspondiente periodo de ajuste.

Suele distinguirse, entre los varios efectos provocados por todo cambio, los más inmediatos de aquellos otros temporalmente más alejados, es decir, los efectos a corto y a largo plazo. Esta distinción es, desde luego, mucho más antigua de lo que algunos modernos teóricos quisieran hacernos creer.

Comprender los efectos inmediatos, a corto plazo, de un determinado evento no exige, por lo general, particular análisis. Suelen presentarse con la máxima evidencia y difícilmente pasan inadvertidos ni siquiera al observador más imperito en materia económica. Pero la economía como nueva ciencia surge precisamente cuando unos cuantos pensadores geniales comienzan a sospechar que los efectos a largo plazo de los cambios económicos pueden ser muy distintos de los efectos inmediatos que todos, hasta los más torpes, observan. El mérito principal de nuestra ciencia consistió en resaltar esos efectos a largo plazo que antes pasaban inadvertidos a gobernantes y súbditos.

De sus insólitos descubrimientos los economistas clásicos dedujeron una importantísima norma de gestión pública. Los gobiernos, los estadistas y los partidos políticos, argüían, al planear y actuar, deben considerar no sólo los efectos inmediatos sino además las consecuencias a largo plazo de sus medidas. La corrección de esta norma es incontestable. El hombre, al actuar, en definitiva, lo que pretende es transformar una cierta situación insatisfactoria en otra más

grata. Sólo después de examinar todos los efectos que inexorablemente su acción provocará, tanto a la larga como a la corta, puede el interesado decidir si le conviene o no proceder del modo proyectado.

Se ha dicho que la ciencia económica descuida las consecuencias a corto plazo y que se preocupa sólo por los efectos a largo plazo. El reproche carece de fundamento. Para comprender los resultados de un acontecimiento, el economista tiene que comenzar por examinar los efectos inmediatos del cambio producido y analizar sucesivamente las ulteriores consecuencias hasta llegar a los resultados últimos. El estudio de los efectos a largo plazo presupone invariablemente el examen de las consecuencias inmediatas del fenómeno de que se trate.

Por razones obvias, hay individuos, partidos y grupos de presión que aseguran que sólo interesan los efectos a corto plazo. La acción política, dicen, no debe preocuparse por las consecuencias a largo plazo. Las medidas que inmediatamente pueden producir resultados beneficiosos no deben rechazarse simplemente porque las consecuencias finales puedan ser nocivas. Lo que importa son los efectos inmediatos; «a la larga, todos muertos». La economía, ante afirmaciones tan arbitrarias, se limita a recordar que al bienestar del hombre le conviene sopesar la totalidad de las consecuencias de sus actos, tanto las próximas como las remotas. Hay, desde luego, situaciones en que tanto los individuos como las naciones hacen bien provocando efectos a largo plazo altamente desagradables cuando de esa suerte evitan otras consecuencias inmediatas aún más incómodas. Puede haber ocasiones en que el sujeto actúe cuerdamente al quemar sus muebles para calentarse. El interesado, al

proceder así, habrá ponderado previamente todos los efectos, los próximos y los remotos, de su acción, sin incidir en el error de suponer haber descubierto un nuevo y maravilloso sistema de calefacción.

No parece necesario dedicar más espacio a las quiméricas lucubraciones de quienes dogmáticamente recomiendan preocuparse sólo de los efectos a corto plazo del actuar humano. La historia tendrá en su día mucho más que decir acerca del particular. Destacarán los estudiosos el grave daño que tales principios —simple reiteración del tristemente célebre *après nous le déluge* de madame de Pompadour— irrogaron, en su más grave crisis, a la civilización occidental. Recordarán la fruición con que, escudados tras estos principios, gobernantes y políticos dilapidaron el capital material y moral pacientemente acumulado por anteriores generaciones.

6. Los límites de los derechos de propiedad y los problemas de los costes externos y las economías externas

El contenido de los derechos de propiedad tal como las leyes los definen y los protegen los tribunales y la policía es fruto de una secular evolución. La historia nos ofrece un rico muestrario de tentativas, una y otra vez reiteradas, de abolir la propiedad privada. Despóticos gobernantes y populares alzamientos frecuentemente quisieron restringir o incluso suprimir todo derecho dominical. Es cierto que tales intentos

fracasaron. Pero influyeron decisivamente en el aspecto formal y el contenido material del actual derecho de propiedad. Los conceptos legales de propiedad no tienen plenamente en cuenta la función social de la propiedad privada. Existen algunas insuficiencias e incongruencias que se reflejan en la determinación de los fenómenos del mercado.

En rigor, el derecho de propiedad debe, por un lado, legitimar al propietario para apropiarse de todos los rendimientos que la cosa poseída puede generar y, de otro, obligarle a soportar íntegramente todas las cargas que resulten de su empleo. Sólo el propietario debe disfrutar y soportar los efectos todos de su propiedad. Debe responsabilizarse enteramente, en el manejo de sus bienes, de los resultados provocados, tanto de los prósperos como de los adversos. Pero cuando una parte de los beneficios no se apunta al haber del propietario, ni determinadas desventajas se le cargan tampoco, éste deja de interesarse por la *totalidad* de los resultados de su actuación. Descuenta, en tales casos, tanto los lucros escamoteados como aquellos costes de que se le exonera. Procede, entonces, de modo distinto a como hubiera actuado si las normas legales se ajustaran más rigurosamente a los objetivos sociales que, mediante el derecho privado de propiedad, se pretende alcanzar. Acometerá obras que en otro caso hubiera rechazado, sólo porque la legalidad vigente echa sobre ajenos hombros algunos de los costes de la operación. Se abstendrá, en cambio, de otras actuaciones que habría practicado si no se viera privado por la normativa vigente de parte de los beneficios.

Las disposiciones referentes a la indemnización de daños y perjuicios son y siempre, en cierto modo, fueron imperfectas.

Todos debemos teóricamente responder de los perjuicios que causemos a los demás. Pero este principio general siempre tuvo sus lagunas, sus legales excepciones. Dicho trato de privilegio, algunas veces, se otorgó deliberadamente a quienes se dedicaban a producciones que las autoridades deseaban impulsar. Para acelerar la industrialización y el transporte, en épocas pasadas, muchos países exoneraron parcialmente a los propietarios de fábricas y ferrocarriles de los perjuicios que tales instalaciones irrogaban en su salud y posesiones a colindantes, clientes, operarios y terceros a través de humos, cenizas, ruidos, contaminación de aguas y accidentes de trabajo causados por la imperfección de las máquinas y herramientas empleadas. Las mismas doctrinas que indujeron y siguen induciendo a muchos gobernantes a promover inversiones en fábricas y ferrocarriles mediante subsidios, exenciones fiscales, protecciones arancelarias y crédito barato han contribuido a plasmar una situación legal en la que, formal o prácticamente, desaparece su responsabilidad por los daños y perjuicios ocasionados. En otros casos se ha agravado la responsabilidad de las industrias y empresas ferroviarias comparativamente a la exigida a las personas individuales y a las demás firmas. También, en estos casos, son políticos los objetivos perseguidos. Se asegura estar protegiendo a los pobres, a los asalariados y a los campesinos contra los acaudalados capitalistas y empresarios.

El que la exoneración del propietario de la responsabilidad por algunos de los perjuicios resultantes de su conducta sea fruto de una política deliberada por parte del gobierno o el legislador o bien un efecto no intencionado de la redacción tradicional de las leyes es en cualquier caso un dato que el autor debe tomar en cuenta. Se trata del problema de los

costes externos: se realizan ciertos actos simplemente porque los costes incurridos no los soporta el sujeto que actúa sino los demás.

Un ejemplo extremo nos lo proporciona el caso de la *res nullius* a la que antes nos referimos[9]. Las tierras carentes de dueño efectivo (es indiferente que se consideren propiedad pública desde un punto de vista meramente legal) las utiliza la gente sin preocuparse del daño que puedan sufrir. Cada cual procura lucrarse al máximo, por cualquier medio, de sus rentas —madera y caza de los bosques, riqueza piscícola de las aguas, minerales del subsuelo— desentendiéndose de los efectos que puedan producirse. La erosión de la tierra, el agotamiento de las riquezas naturales y demás quebrantos futuros son costes externos que los actores no tienen en cuenta en sus cálculos. Talan los árboles sin respetar los nuevos brotes ni pensar en repoblación alguna. Aplican métodos de caza y pesca que acaban con las crías y despueblan los lugares. Cuando antiguamente abundaban las tierras de calidad no inferior a las ya explotadas, la gente no se percataba de los inconvenientes de semejantes métodos predatorios. En cuanto flojeaba la producción de esas esquilmadas parcelas, se abandonaban para roturar otras todavía vírgenes. Sólo más tarde, cuando a medida que la población crecía, y fueron agotándose las tierras libres de primera calidad, comenzaron a comprender lo antieconómico de su proceder. De este modo se consolidó la propiedad privada de la tierra cultivable. A partir de tal momento, la institución dominical fue ampliando su ámbito hasta abarcar finalmente también los pastos, los bosques y la pesca. Paralela evolución registraron los territorios de ultramar colonizados por los occidentales, sobre todo los grandes espacios

norteamericanos, cuya capacidad agraria hallaron los blancos prácticamente intocada. Hasta las últimas décadas del siglo pasado abundaron los terrenos libres en lo que se denominó *la frontera*. Ni la previa existencia de esas inmensas tierras libres ni su posterior desaparición son hechos exclusivamente americanos. La única circunstancia típicamente americana en esta materia es la de que, al acabarse esas tierras libres, toda una serie de factores ideológicos e institucionales impidieron que la explotación agraria se acomodara debidamente a la nueva circunstancia.

En las zonas centrales y occidentales de la Europa continental, donde desde hacía siglos imperaba con rigor la propiedad privada en lo tocante al aprovechamiento de la tierra, las cosas fueron diferentes. Las tierras jamás fueron esquilmadas, ni abusivamente se talaron los bosques, pese a que constituían la única fuente de toda la madera consumida en la construcción y la minería, en las forjas y herrerías, en las fábricas de vidrio y en las de cerámica. Los propietarios de los bosques, movidos por consideraciones egoístas, tuvieron siempre buen cuidado de mantener su capacidad productiva. Hasta hace bien poco, las zonas europeas más densamente habitadas y mayormente industrializadas, todavía conservaban de una quinta a una tercera parte de su superficie cubierta de bosques de primera categoría científicamente explotados[10].

No corresponde a la cataláctica examinar los complejos factores que han llevado a la moderna propiedad inmobiliaria americana. Lo que resulta indudable es que en Estados Unidos muchos agricultores y la mayoría de los productores de madera consideran costes meramente externos los causados cuando esquilman las tierras y abusivamente talan

los bosques[11].

No hay duda de que cuando una parte considerable de los costes son costes externos desde el punto de vista del individuo que actúa o de las empresas, el cálculo económico que éstos hacen es manifiestamente deficiente y sus resultados falsos. Pero esta situación no puede atribuirse a una supuesta deficiencia del sistema de propiedad privada de los medios de producción, sino que es consecuencia de no haberse implantado con el debido rigor. Todos esos inconvenientes desaparecerían en cuanto se reformara oportunamente la responsabilidad por daños y perjuicios y se abolieran los obstáculos que impiden la plena implantación del derecho de propiedad privada.

El caso de las *economías externas* no es una simple contrafigura del caso de los costes externos. Tienen su ámbito propio y sus características particulares.

Cuando la actividad del sujeto no beneficia sólo a él, sino además a terceros, caben dos posibilidades:

1. El interesado estima tan grande su ganancia personal que está dispuesto a soportar íntegramente los costes. El hecho de que su proyecto beneficie también a otros no le impide realizar lo que contribuirá a su bienestar. Cuando una compañía ferroviaria protege con muros sus líneas contra el peligro de corrimientos y avalanchas, procura, sin proponérselo, igual protección a las viviendas y terrenos adyacentes. La empresa se desentiende de esos beneficios ajenos y lo único que pretende es proteger sus propias instalaciones.

2. El coste resulta tan elevado que ninguno de los potenciales beneficiarios está dispuesto a soportarlo íntegramente por separado. La obra únicamente puede

llevarse a buen fin si un número suficiente de personas en ella interesadas aúnan sus esfuerzos.

No sería necesario insistir en el tema de las economías externas si no fuera porque estamos ante un fenómeno que la literatura pseudoeconómica hoy dominante lo suele interpretar del modo más torpe y erróneo.

El plan P no debe ejecutarse, pues los consumidores valoran en más las satisfacciones que consideran les proporcionarían otras actuaciones. P exigiría, en efecto, detraer capital y trabajo de cometidos estimados de mayor interés por los consumidores. Pero ni el hombre medio ni el teórico pseudoeconomista suelen percatarse de este hecho. Ante la indudable escasez de los factores de producción disponibles, adoptan la política del avestruz. Hablan como si P pudiera ejecutarse sin coste, es decir, sin obligar a la gente a desatender otras necesidades. Es el egoísmo de quienes sólo piensan en su lucro personal, aseguran, lo único que impide que las masas disfruten de los beneficios de P.

Queda patente la íntima deshonestidad del sistema basado en el beneficio privado, prosiguen los críticos, si observamos que la supuesta falta de rentabilidad de P se debe, única y exclusivamente, a que los empresarios no incluyen en sus cálculos como lucro efectivo lo que para ellos son meras economías externas. Desde el punto de vista de la sociedad, tales ventajas no pueden considerarse externas. Benefician por lo menos a algunos miembros de la sociedad y aumentan el «bienestar total». La sociedad, como tal, pierde al no ejecutarse *P*. Por eso, cuando el empresario privado, al que sólo interesa su lucro personal, rechaza egoístamente empresas que considera no rentables, tiene que intervenir el estado para suplir la insuficiencia de los particulares. En tales

casos, la administración debe crear las oportunas empresas públicas o bien conceder las necesarias primas y subvenciones para que las obras resulten atractivas a los empresarios y capitalistas privados. Estas ayudas financieras pueden ser directas, con cargo al erario público, o indirectas a través de las barreras arancelarias que deberán soportar los compradores de los productos.

Sin embargo, los medios que el gobierno necesita para financiar las pérdidas de las empresas públicas o las subvenciones concedidas a proyectos no rentables tienen que salir forzosamente de los contribuyentes, con la consiguiente reducción de su capacidad gastadora e inversora, o bien obtenerse por medio de la inflación. El gobierno no es más capaz que los individuos para crear algo de la nada. Cuanto más gasta el gobierno, menos pueden gastar los particulares. No hay fórmula mágica que permita la financiación autónoma de las obras públicas. Se pagan éstas con fondos detraídos íntegramente a la gente. Los contribuyentes, en ausencia de esa intervención estatal, habrían dedicado su dinero a financiar empresas lucrativas, empresas que ya no podrán surgir, al faltar el numerario absorbido por el estado en sus obras. Por cada proyecto no rentable que se realiza con la ayuda del gobierno hay un correspondiente proyecto cuya realización fracasa por causa de esa intervención. Y lo más lamentable es que estos proyectos no realizados habrían sido rentables, es decir habrían empleado los escasos medios de producción en consonancia con las más urgentes necesidades de los consumidores. Desde el punto de vista de los consumidores el empleo de estos medios de producción para la realización de un proyecto no rentable es desastroso. Les priva de satisfacciones que habrían preferido a las que puedan

proporcionarles los proyectos apoyados por el gobierno.

Las masas ignaras, incapaces de ver más allá de sus propias narices, se entusiasman con las maravillosas realizaciones del gobierno. No ven que son ellas mismas quienes pagan íntegramente los costes, dejando desatendidas muchas necesidades que habrían cubierto si el gobierno hubiera gastado menos dinero en empresas sin rentabilidad. No tienen imaginación suficiente para vislumbrar todas las posibilidades que el gobierno ha hecho abortar[12].

Los entusiastas de la acción estatal aún quedan más maravillados cuando la intervención del gobernante permite a productores submarginales proseguir sus actividades desafiando la competencia de industrias, comercios y explotaciones agrícolas más eficientes. En tales casos es indudable, arguyen, que se ha incrementado la producción total; dispone la gente de bienes que no habrían existido en ausencia de la actuación administrativa. Pero la verdad es lo contrario: la producción y la riqueza total ha sido rebajada. Porque, al amparo de aquella intervención estatal, se implantan o prosiguen sus actividades empresas con elevados costes de producción, lo cual forzosamente da lugar a que otras firmas de costes más reducidos dejen de funcionar o restrinjan la producción. Los consumidores, pues, en definitiva, no disponen de más, sino de menos cosas.

Es, por ejemplo, una idea muy popular la de que el gobierno debe promover el desarrollo agrícola de las zonas menos favorecidas del país. Los costes de producción en tales zonas son superiores a los de otras; por eso, precisamente, gran parte de estas tierras hay que estimarlas submarginales. Sin la ayuda del gobierno no podrían soportar la competencia de quienes cultivan tierras de mayor feracidad. La agricultura

desaparecería o se restringiría grandemente en tales comarcas, que pasarían a considerarse zonas inaprovechables. Esta situación impide a la empresa privada, que busca el lucro, construir líneas ferroviarias entre esas inhóspitas regiones y los centros de consumo. No es la ausencia de medios de transporte la causa de su lastimosa situación. El planteamiento es inverso: los empresarios no construyen ferrocarriles precisamente porque ven que la comarca carece de porvenir; tales líneas ferroviarias, por falta de mercancías que transportar, producirían pérdidas. Así las cosas, si el gobierno, cediendo a los grupos de presión interesados, construye el ferrocarril y soporta las pérdidas consiguientes, beneficia ciertamente a los habitantes de estos lugares. Puesto que parte del coste del transporte lo paga el erario, pueden éstos competir con quienes no disfrutan de análogas ayudas financieras pero cultivan mejores tierras. En definitiva, son los contribuyentes quienes pagan el regalo que reciben los favorecidos campesinos, aportando de su bolsillo los fondos necesarios para cubrir el déficit ferroviario. Esta liberalidad ni influye en el precio de los productos agrícolas ni en la cuantía total de los mismos. Permite sólo explotar lucrativamente tierras antes submarginales y hacer submarginales tierras que antes eran rentables. Desplaza la producción de aquellos lugares donde los costes son más bajos a otros donde resultan superiores. No incrementa la riqueza ni la disponibilidad total de mercancías y productos; al contrario, restringe tanto la una como la otra, pues para cultivar campos donde los costes de producción son superiores se requiere más capital y trabajo que donde tales costes son inferiores, quedando detraído ese adicional capital y trabajo de otros empleos que hubieran permitido producir nuevos bienes de consumo. La acción del

gobierno permite que la gente de determinadas comarcas disponga de cosas que en otro caso no habrían podido disfrutar; pero ello sólo a costa de provocar en otras zonas quebrantos superiores a los remediados entre aquel grupo de privilegiados.

Las economías externas de la creación intelectual

El caso extremo de economías externas nos lo brinda el trabajo intelectual en que se basa toda la actividad productora y constructora. La nota característica de las fórmulas, es decir, los artificios mentales que dirigen los procedimientos tecnológicos, es la inagotabilidad de los servicios que proporcionan. Por consiguiente, estos servicios no escasean ni es necesario economizarlos. Las consideraciones que antes hicimos acerca de la propiedad privada de los bienes económicos no son aplicables a estas creaciones intelectuales que son las fórmulas. Quedan fuera del ámbito de la propiedad privada no a causa de su condición inmaterial, intangible e impalpable, sino por ser inagotable el servicio que pueden proporcionar.

Se tardó mucho en comprender que esta situación también tiene sus inconvenientes. Coloca a los productores de estas fórmulas —especialmente a los inventores de procedimientos tecnológicos, a los escritores y compositores— en una posición peculiar. Son ellos quienes soportan enteramente los costes de producción, mientras que los servicios del producto que han creado puede disfrutarlos gratuitamente todo el mundo. Para ellos se trata completamente o casi completamente de economías externas.

La postura económica de inventores y escritores, en ausencia de patentes y derechos de autor, se identifica con la del empresario. Disfrutan de una cierta ventaja temporal con respecto a sus competidores. En efecto, pueden disfrutar antes que los demás de sus obras o inventos y ofrecerlos a terceras personas (editores e industriales). Pueden obtener beneficios propios de sus obras durante el periodo en que las mismas todavía no son de dominio público. Pero tan pronto como se generaliza su conocimiento, se convierten en «bienes libres» y a su autor o descubridor le queda sólo la gloria como recompensa.

Los problemas que ahora nos ocupan nada tienen que ver con la actividad

intelectual de las mentes geniales. El genio, cuando explora y descubre regiones del espíritu anteriormente jamás holladas, no produce ni trabaja en el sentido que dichos vocablos tienen para la actividad del hombre común. Tales seres excepcionales se despreocupan totalmente de la acogida que la gente pueda deparar a sus obras. Nada ni nadie tiene que impulsarles en su labor creadora[13].

No sucede lo mismo con esa amplia clase que forman los intelectuales de profesión, de cuyos servicios no puede prescindir la sociedad. Dejemos de lado el caso de los escritores de poesías, novelas y obras teatrales sin valor, así como el de los compositores de musiquillas intrascendentes; no queremos entrar a dilucidar si la humanidad se perjudicaría grandemente con la pérdida de tales obras. Fijemos nuestra atención tan sólo en que, para transmitir el saber de una generación a otra y para dar a los hombres los conocimientos que necesitan en sus actuaciones, es necesario disponer de manuales y obras de divulgación científica. Es muy dudoso que los expertos se tomaran la molestia de escribir tales estudios si cualquiera pudiera copiárselos. En materia de adelantos técnicos, la cosa resulta aún más evidente. El dilatado trabajo de experimentación que exige el desarrollo de la técnica presupone normalmente la inversión de sumas de gran importancia. El progreso es muy posible que se retrasara gravemente si, para el inventor y quienes aportan los capitales precisos, los adelantos obtenidos fueran meras economías externas.

Las patentes y copyrights son fruto de la evolución legal de los últimos siglos. Resulta todavía dudoso qué lugar ocupan en el cuerpo tradicional de los derechos de propiedad. Son muchos los que consideran que estas propiedades carecen de base y justificación. Las asimilan a privilegios y las consideran vestigios trasnochados de cuando los inventores y escritores obtenían protección para sus obras sólo a través de la licencia real. Son, además, derechos en cierto modo equívocos, pues sólo resultan provechosos cuando permiten imponer precios de monopolio[14]. Por otra parte, se discute que las leyes de patentes sean justas debido a que protegen sólo a quien da el último toque que conduce a la aplicación práctica de descubrimientos en los que han intervenido muchos predecesores. Estos precursores, cuya contribución muchas veces fue más importante que la de quien obtiene la patente, no reciben nada por sus desvelos.

Desborda el campo de la cataláctica examinar todos los argumentos esgrimidos tanto en favor como en contra de la propiedad intelectual e industrial. La ciencia económica debe tan sólo dejar constancia de que estamos una vez más ante el problema de la delimitación del derecho de propiedad, destacando que, en ausencia de patentes y exclusivas de autor, inventores y escritores no serían prácticamente más que productores de economías externas.

Privilegios y cuasi-privilegios

Las trabas y cortapisas que leyes e instituciones oponen a la libertad del hombre para optar y actuar según más le plazca no siempre son tan grandes que la gente no se decida a despreciar y superar tales obstáculos. Siempre, desde luego, puede haber favorecidos del momento a quienes se exceptúe de la obligación impuesta al resto de la población, bien en virtud de un privilegio legalmente reconocido, bien mediante la connivencia de la autoridad encargada de hacer cumplir las disposiciones. Pero igualmente cabe la existencia de personas con osadía suficiente como para desatender el mandato del legislador pese a la vigilancia de los funcionarios; ese atrevimiento procura a tales sujetos un manifiesto cuasi-privilegio.

La ley que nadie cumple es ineficaz. Pero la disposición que a algunos privilegia o que determinados individuos desobedecen puede otorgar a tales sujetos exceptuados —ya sea por las propias previsiones legales o por la audacia personal de los interesados— oportunidades para obtener rentas diferenciales o ganancias monopolísticas.

Desde el punto de vista del mercado, no tiene ninguna importancia el que la exceptuación se haya otorgado legalmente en forma de privilegio o, por el contrario, sea un cuasi-privilegio ilegal. Tampoco tiene importancia el que los costes que, en su caso, la persona natural o jurídica haya pagado por obtener el privilegio o cuasi-privilegio sean regulares (impuestos sobre licencias, por ejemplo) o irregulares (cohechos, pongamos por caso). Si se importa cierta cantidad de una mercancía cuya entrada en el país está prohibida, los precios nacionales quedan afectados proporcionalmente al volumen de la importación y a la cuantía de los costes que haya sido preciso desembolsar para disfrutar del privilegio o cuasi-privilegio. Pero no tiene ninguna influencia sobre los precios el que la importación haya sido legal (es decir, efectuada, por ejemplo, previa la concesión de una de aquellas licencias que es preciso obtener para comerciar con el extranjero en cuanto se implanta un régimen de intervención cuantitativa del tráfico exterior) o que, por el contrario, la misma se haya practicado mediante contrabando ilegal.

CAPÍTULO XXIV

ARMONÍA Y CONFLICTO DE INTERESES

1. EL ORIGEN DE LOS BENEFICIOS Y LAS PÉRDIDAS EN EL MERCADO

El continuo cambio de las circunstancias del mercado, al tiempo que imposibilita la aparición de una economía de giro uniforme, provoca de manera constante pérdidas y ganancias que favorecen a unos y perjudican a otros. Se ha dicho por ello que *toda ganancia supone*, *invariablemente*, *un perjuicio para otro; que nadie prospera si no es a costa ajena*. Este dogma ya fue sostenido por algunos autores antiguos. Entre los modernos, fue Montaigne el primero que lo reiteró; por ello lo consideraremos como el *dogma de Montaigne*. Expresa la íntima esencia del mercantilismo y del neomercantilismo. Aflora en todas las teorías modernas que afirman que en la economía de mercado prevalece una pugna irreconciliable entre los intereses de las distintas clases sociales y entre los de los diferentes países[1].

El dogma de Montaigne se cumple cuando las variaciones de origen dinerario del poder adquisitivo de la moneda provocan sus efectos típicos. Pero es falso en relación con las pérdidas o ganancias empresariales de cualquier índole, lo mismo si aparecen bajo una economía estacionaria —que iguala en su conjunto unas con otras— como si se registran en una economía progresiva o regresiva —donde tales magnitudes resultan distintas—.

Lo que en el ámbito de una sociedad de mercado libre de interferencias produce el beneficio de una persona no son los apuros y desgracias ajenos, sino el hecho de aliviar o eliminar completamente las causas de insatisfacción de los demás. Lo que perjudica al enfermo es su dolencia, no el médico que se la cura. La ganancia del profesional no brota del sufrimiento del paciente, sino de la asistencia que le facilita. Los beneficios derivan invariablemente de haber sabido prever acertadamente futuras situaciones. Quienes con mayor acierto que los demás se anticipan mentalmente a tales eventos futuros y acomodan sus actuaciones a la nueva disposición del mercado obtienen beneficios porque se hallan en situación de satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores. Los beneficios de quienes han producido bienes y servicios que los consumidores se disputan no es la causa de las pérdidas que sufren quienes ofertan productos por los que nadie está dispuesto a abonar un precio que compense su coste. Sus pérdidas se deben a su falta de visión para prever la futura disposición del mercado y la demanda de los consumidores.

Las alteraciones de la oferta y la demanda a veces resultan tan súbitas e inesperadas que, en opinión de la gente, nadie razonablemente habría podido preverlas. El envidioso, en

tales casos, considera totalmente injustificados los beneficios conseguidos gracias a estos cambios. Pero tan arbitrarios juicios de valor no modifican la realidad. El enfermo prefiere ser curado —aunque deba abonar elevados honorarios al profesional— a verse privado de asistencia. En otro caso, no llamaría al médico.

En una economía de mercado no hay conflictos de intereses entre compradores y vendedores. Hay inconvenientes causados por una inadecuada previsión del futuro. Todos ganarían si quienes operan en el mercado fueran siempre capaces de prever con pleno acierto las circunstancias futuras y ajustaran su conducta a tales datos. No se dilapidaría entonces ni un adarme de capital ni el trabajo se malversaría colmando apetencias menos urgentes que otras dejadas insatisfechas. Pero el hombre no es omnisciente.

No es correcto enfocar estos problemas desde el punto de vista del resentimiento y la envidia. Tampoco lo es limitar el análisis a la momentánea y transitoria situación de ciertos individuos. Estamos ante problemas sociales que es forzoso abordar en el amplio sistema del mercado. El sistema que permite atender mejor —dentro siempre de lo posible— las apetencias de cuantos integran la sociedad es aquél que premia con ganancias a quienes consiguen prever mejor que los otros las condiciones futuras del mercado. Por el contrario, si se limita el beneficio empresarial en favor de aquellos cuyas previsiones resultaron erradas, no se favorece sino que se perjudica el ajuste de la oferta a la demanda. Si se impidiera a los médicos percibir ocasionalmente elevados honorarios no habría más sino menos estudiantes de medicina.

En toda operación mercantil ambas partes salen ganando. Incluso quien vende con pérdida se beneficia, pues estaría peor aún si no hubiera logrado colocar su mercancía o si hubiera tenido que hacerlo a un precio todavía más bajo. Su pérdida se debe a su falta de previsión; la venta limita su pérdida aunque el precio recibido sea bajo. Si ambas partes no consideraran la operación como la más ventajosa en las condiciones concurrentes, no la concertarían.

La afirmación de que las ganancias se obtienen a expensas de los demás es válida respecto al robo, la guerra o el saqueo. El botín del ladrón se realiza en detrimento de la víctima expoliada. Pero la guerra y el comercio son cosas totalmente distintas. Se equivocó Voltaire cuando —en 1764— escribió en el artículo «Patria» de su *Dictionnaire philosophique*: «Ser buen patriota consiste en desear que la propia república se enriquezca mediante el comercio y adquiera poder por las armas; es obvio que jamás puede prosperar una nación sino a costa de otra, resultando inconcebible una conquista que no infiera daño a tercero». Voltaire, como otros innumerables autores, anteriores y posteriores, no creía necesario documentarse en materia económica antes de escribir. Si hubiera leído los ensayos de su contemporáneo David Hume, se habría percatado del error en que incurría al identificar la guerra con el comercio internacional. Voltaire —el gran debelador de vetustas supersticiones y populares falacias—, sin darse cuenta, resultó víctima de la más grave de todas.

Cuando el panadero proporciona pan al dentista y éste, a cambio, le cura la boca, ninguno de los dos se perjudica. Es erróneo equiparar semejante intercambio voluntario de servicios con el pillaje de la panadería por una banda de forajidos. El comercio exterior se diferencia del interno tan

sólo en que el intercambio de bienes y servicios se realiza a través de fronteras políticas. Es monstruoso que el príncipe Luis Napoleón Bonaparte —más tarde emperador Napoleón III— escribiera, décadas después de Hume, Adam Smith y Ricardo, que «la cantidad de mercancías exportadas por una nación es directamente proporcional al número de cañonazos que puede descargar sobre el enemigo cuando su honor o dignidad lo requieren»[2]. Todavía no han logrado las enseñanzas de los economistas convencer a la gente de los beneficiosos efectos del comercio internacional y de la implantación de un régimen de división del trabajo en la esfera supranacional; las masas siguen creyendo en el error mercantilista: «El objeto del comercio exterior es depauperar a los extranjeros»[3]. Tal vez corresponda a la investigación histórica averiguar por qué el hombre común resulta víctima tan fácil de este tipo de errores y sofismas. Por lo que respecta a la economía, hace ya mucho que la cuestión está aclarada.

2. La limitación de la descendencia

La escasez natural de los medios de subsistencia hace que todo ser vivo considere a sus congéneres como mortales enemigos en lucha por la existencia y se desencadene una despiadada competencia biológica. Pero en el caso del hombre estos irreconciliables conflictos se resuelven pacíficamente en cuanto la división del trabajo reemplaza entre los individuos, las familias, las tribus y las naciones a la

primitiva autarquía económica. No hay en el ámbito social conflicto de intereses mientras no se rebase la cifra óptima de población. Prevalece la armonía si aumenta la producción a ritmo igual o superior al crecimiento de la población. La gente deja de ser rival en pugna por la asignación de unas insuficientes existencias rigurosamente tasadas. A la inversa, cooperan entre sí por conseguir objetivos comunes. El crecimiento de la población no obliga a reducir la ración de cada uno, sino que incluso permite incrementarla.

Si los hombres sólo se preocuparan de la alimentación y la satisfacción sexual, la población tendería a crecer por encima de su cifra óptima, superando los límites marcados por las existencias alimenticias. Pero las aspiraciones del hombre son superiores al mero sustento y ayuntamiento carnal; desea vivir *humanamente*. Al incrementarse las disponibilidades materiales, suele aumentar también la población; pero este aumento es siempre menor que el que permitiría atender exclusivamente las más elementales necesidades. En otro caso, no habría sido posible ni establecer vínculos sociales ni desarrollar civilización alguna. Como acontece en las colonias de roedores y microbios, cualquier aumento de los alimentos habría ampliado la población hasta el límite impuesto por la mera supervivencia; habría sido imposible destinar ni la más mínima porción de nuestros bienes a cualquier cometido distinto de la estricta subsistencia fisiológica. El error básico de la ley de hierro de los salarios estriba precisamente en considerar a los seres humanos —o por lo menos a los asalariados— como seres movidos sólo por impulsos animales. Quien admite esa ley olvida que el hombre, a diferencia de las bestias, quiere alcanzar además otros fines netamente humanos, que podemos calificar de elevados o

sublimes.

La malthusiana ley de la población es una de las grandes conquistas del pensamiento. Junto con la idea de la división del trabajo sirvió de base a la moderna biología y a la teoría de la evolución; la importancia de estos dos fundamentales teoremas para la ciencia de la acción humana es sólo inferior al descubrimiento de la regularidad e interdependencia de los fenómenos del mercado y su inevitable determinación por los datos de éste. Las objeciones opuestas tanto a la ley de Malthus como a la ley de los rendimientos son vanas y carecen de consistencia. Ambas leyes son incontrovertibles. Pero el papel que desempeñan dentro de las disciplinas de la acción humana es distinto del que les atribuyó Malthus.

Los seres no humanos se hallan inexorablemente sometidos a la ley biológica descrita por Malthus[4]. Para ellos la afirmación de que su número tiende a sobrepasar los medios de subsistencia y de que los ejemplares sobrantes son eliminados por la necesidad de subsistir es exacta sin posible excepción. En relación con los animales no humanos, el concepto de mínimo de subsistencia tiene un sentido rigurosamente unívoco. Pero en el caso del hombre el planteamiento es totalmente distinto. Hay un lugar en nuestra escala valorativa para los impulsos puramente zoológicos —comunes a todos los animales—, pero al tiempo hacemos en aquélla reserva para otras aspiraciones típicamente humanas. El hombre, al actuar, somete también al dictado de la razón la satisfacción de sus apetitos sexuales. Antes de entregarse a tales impulsos, pondera los pros y los contras. No cede a ellos ciegamente, como lo hace, por ejemplo, el toro. Se abstiene cuando considera el coste —las previsibles desventajas— excesivo. En este sentido podemos, al margen de cualquier

valoración o connotación ética, aplicar el término *freno moral* empleado por Malthus[5].

La mera ordenación racional de la actividad sexual supone ya un cierto control de la natalidad. Se recurrió más tarde —independientemente de la abstención— a distintos métodos para limitar el crecimiento de la población. Aparte de las prácticas abortivas, se cometieron actos atroces y repulsivos, tales como abandonar e incluso matar a los recién nacidos. Finalmente, se descubrieron sistemas que evitaban la concepción en el acto sexual. Los métodos anticonceptivos se han perfeccionado en los últimos cien años y se aplican cada día con mayor frecuencia, si bien algunos de ellos son conocidos y practicados desde hace tiempo.

La riqueza que el moderno capitalismo derrama sobre la población allí donde existe una economía libre, unida a los constantes progresos higiénicos, terapéuticos y profilácticos, logrados también por el capitalismo, han reducido considerablemente la mortalidad, sobre todo la infantil, y alargado la vida media. Por ello ha sido preciso adoptar últimamente en estos países medidas más rigurosas en el control de la natalidad. La transición al capitalismo —es decir, la remoción de los obstáculos que antes perturbaban la libre iniciativa y el desenvolvimiento de la empresa privada— ha ejercido una poderosa influencia sobre los hábitos sexuales de la gente. No es que sea de ahora el control de la natalidad; lo totalmente nuevo es su intensificación y generalización. Tales prácticas no se circunscriben ya, como antes ocurría, a los estratos superiores de la población; gente de toda condición recurre a ellas en nuestros días. Ello demuestra cómo uno de los más típicos efectos sociales del capitalismo es la «desproletarización» de las masas. El sistema eleva de tal

modo el nivel de vida de los trabajadores que los «aburguesa» y les induce a pensar y actuar como antes sólo lo hacían los más acomodados. Deseosos de preservar, en beneficio propio y en el de sus hijos, el nivel de vida alcanzado, hace tiempo que comenzaron a controlar conscientemente la natalidad. Esta conducta, con la expansión y progreso del capitalismo, va convirtiéndose en práctica universal. El capitalismo, pues, ha reducido los índices tanto de natalidad como de mortalidad. Ha alargado la vida media del hombre.

En la época de Malthus no era posible todavía apreciar esos peculiares efectos demográficos que el capitalismo iba a provocar. Hoy es imposible pretender ignorarlos. Sin embargo, cegados por prejuicios románticos, muchos los consideran síntomas de decadencia y degeneración de los pueblos de raza blanca de la civilización occidental, una raza envejecida y decrépita. Estos románticos se sienten seriamente alarmados por el hecho de que los asiáticos no practican el control de la natalidad en la misma medida en que se hace en la Europa occidental, Norteamérica y Australia. El crecimiento demográfico de los pueblos orientales —pues los nuevos sistemas terapéuticos y profilácticos también han reducido notablemente en tales zonas los índices de mortalidad— es mucho mayor que el de las naciones occidentales. ¿No serán, un día, éstas aplastadas por la simple superioridad numérica de las masas de la India, Malasia, China o Japón, que tan escasamente contribuyeron a un progreso y a un adelanto que recibieron como inesperado regalo?

Son temores sin fundamento. La experiencia histórica nos enseña que todos los pueblos caucásicos reaccionaron al descenso de la mortalidad producida por el capitalismo

disminuyendo las tasas de natalidad. Desde luego, de semejante experiencia histórica no se puede deducir ninguna ley general. Pero el análisis praxeológico nos hace ver la obligada concatenación entre ambos fenómenos. Al incrementarse la cuantía de los bienes y riquezas disponibles, la población tiende también a crecer. Pero si tal aumento demográfico absorbe íntegramente los medios adicionales, resulta imposible toda ulterior elevación del nivel de vida de las masas. La civilización se congela; el progreso se paraliza.

La cuestión resulta aún más evidente si suponemos que, por feliz coincidencia, se descubre un adelanto terapéutico cuya aplicación no exige grandes gastos ni inversiones. Ciertamente, la investigación médica moderna y más aún su aplicación práctica exigen enormes inversiones de capital y trabajo. Son también producto del capitalismo. Bajo ningún otro régimen social se habrían conseguido. Pero, hasta hace poco, el planteamiento era distinto. El descubrimiento de la vacuna antivariólica, por ejemplo, no exigió grandes inversiones y su primitivo coste de administración resultaba insignificante. Así las cosas, ¿qué efectos habría provocado tal descubrimiento en un mundo precapitalista refractario a la racionalización de la natalidad? Habría aumentado enormemente la población, mientras habría sido imposible aumentar correlativamente los medios de subsistencia; el nivel de vida de las masas habría registrado un notable descenso. No habría sido una bendición sino una calamidad.

Tal es, más o menos, la situación de Asia y África. El mundo occidental suministra a aquellas atrasadas poblaciones sueros y fármacos, médicos y hospitales. Es cierto que en algunos de esos países el capital extranjero y las técnicas importadas que vivifican el escaso capital indígena han

permitido incrementar la producción per cápita, lo cual ha desatado una tendencia a la elevación del nivel medio de vida. Pero esta tendencia no puede compensar la contraria que el descenso del índice de mortalidad, sin la correspondiente reducción de la natalidad, pone en marcha. No logran los pueblos en cuestión obtener los enormes beneficios que el contacto con Occidente podría depararles, única y exclusivamente porque su mentalidad, estancada desde hace siglos, para nada ha cambiado. La filosofía occidental no ha podido liberar a las masas orientales de sus viejas supersticiones, prejuicios y errores; su conocimiento sólo se ha ampliado en el terreno de la técnica y la terapéutica.

Los reformadores de los pueblos orientales quisieran proporcionar a sus conciudadanos un bienestar material similar al de los pueblos occidentales. Desorientados por ideologías marxistas, nacionalistas y militaristas, creen que la mera adopción de la técnica europea y americana basta para alcanzar tan anhelado objetivo. Pero lo que no advierten los bolcheviques eslavos ni los nacionalistas, ni tampoco sus simpatizantes de la India, la China o el Japón, es que lo que necesitan esos pueblos, más que técnicas occidentales, es implantar ante todo la organización social que, aparte de otros muchos logros, generó el saber técnico que tanto admiran. Lo que requieren urgentemente son capitalistas y empresarios, iniciativa individual y libertad económica. Pero ellos sólo desean ingenieros, máquinas y herramientas. Lo único que de verdad separa el Este del Oeste es su respectivo sistema social y económico. El Este ignora por completo la mentalidad occidental que produjo el régimen capitalista. Mientras no se asimile su espíritu, los frutos materiales del capitalismo resultan totalmente inoperantes. Ninguno de los

triunfos occidentales hubiera sido posible en un ambiente no capitalista y los mismos se desvanecerán tan pronto como se suprima el régimen de mercado.

Los asiáticos, si realmente desean acogerse a la civilización occidental, no tienen más remedio que adoptar sin reservas mentales un régimen de mercado. En tal caso, se verán liberados de su miseria proletaria y, desde luego, procederán al control de la natalidad tal como en los países capitalistas se practica. Entonces no se perturbaría ya una continua elevación del nivel de vida a causa de un desproporcionado crecimiento demográfico. Pero si, en cambio, prefieren limitarse a aprovechar las realizaciones materiales de Occidente, sin aceptar su filosofía e ideologías sociales, no harán más que perpetuar el actual atraso e indigencia. Tal vez su número aumente; pero no dejarán de seguir siendo simples masas de hambrientos mendigos que nunca podrán amenazar seriamente a Occidente. En tanto nuestro mundo precise estar armado, los empresarios, bajo el signo del mercado, producirán sin descanso más y mejores ingenios bélicos, incomparablemente superiores a los que los orientales, meros plagiarios anticapitalistas, puedan fabricar. Las dos últimas guerras han demostrado cumplidamente, una vez más, hasta qué punto los países capitalistas superan a los no capitalistas en cuanto a producción de armamentos. Sin embargo, la gente puede desde dentro socavar el funcionamiento del mercado y así destruir el sistema capitalista. Ésta es otra cuestión. Lo que decimos es que ningún enemigo externo podrá jamás aniquilar nuestra civilización si se le permite libremente funcionar. Las fuerzas armadas, allí donde hay un régimen de mercado, se encuentran tan eficazmente equipadas que ningún ejército de un país económicamente

atrasado, por numeroso que sea, puede nunca vencerlas. Se ha exagerado el peligro de hacer públicas las fórmulas de las armas «secretas». La inventiva e ingenio del mundo capitalista, en el caso de una nueva guerra, supondría desde un principio enorme ventaja sobre aquellos otros pueblos capaces sólo de copiar e imitar servilmente lo que el mercado produce.

Los pueblos que económicamente se organizan bajo el signo del mercado y se mantienen fieles a sus principios superan en todos los terrenos a los demás. Su horror a la guerra no significa debilidad ni incapacidad bélica. Procuran la paz porque saben que los conflictos armados perturban y pueden llegar a destruir el orden social basado en la división del trabajo. Pero cuando la pugna se hace inevitable, no tardan en mostrar, también entonces, su incomparable eficacia. Repelen al bárbaro agresor por numerosas que sean sus huestes.

El mantener conscientemente la proporcionalidad entre las disponibilidades de bienes y la cifra de población es una insoslayable exigencia de la vida y la acción humana, condición *sine qua non* para que pueda incrementarse la riqueza y el bienestar general. Para decidir si la abstención sexual es el único procedimiento aconsejable en esta materia, es preciso dilucidar previamente toda una serie de problemas atinentes a la higiene tanto corporal como mental. Invocar preceptos éticos, formulados en épocas pasadas en circunstancias totalmente distintas a las presentes, sólo sirve para confundir el debate. No entra la praxeología en los aspectos teológicos del problema. Se limita a constatar que el mantenimiento de la civilización y la elevación del nivel de vida obligan al hombre a controlar su descendencia.

Un régimen socialista se vería igualmente obligado a regular la natalidad mediante el control autoritario. Tendría que reglamentar la vida sexual de sus súbditos, por lo mismo que ha de regular sus demás actividades. Bajo la economía de mercado, en cambio, cada uno tiende, por su propio interés, a no engendrar más hijos que aquéllos que puede mantener sin rebajar el nivel de vida familiar. De este modo se mantienen las cifras de población dentro del límite marcado por el capital disponible y el progreso técnico. La personal conveniencia de cada uno viene a coincidir con el interés de los demás.

Quienes se oponen a racionalizar la natalidad pretenden simplemente que el hombre renuncie a uno de los insoslayables medios puestos a su disposición para mantener la convivencia pacífica y el orden social basado en la división del trabajo. Cuando se reduce el nivel medio de vida como consecuencia de un excesivo crecimiento de la población surgen irreconciliables conflictos de intereses. Resurge la primitiva lucha por la existencia, en la cual cada individuo aparece como mortal enemigo de sus semejantes. Sólo la supresión del prójimo permite incrementar el propio bienestar. Aquellos filósofos y teólogos para los cuales el control de la natalidad va contra las leyes divinas y naturales no hacen más que cerrar los ojos a los hechos más evidentes. La naturaleza, avara y cicatera, tasa al hombre los medios materiales que su bienestar y aun su mera supervivencia exigen. Las circunstancias naturales sitúan al hombre ante el dilema de vivir en lucha constante contra todos sus semejantes o de organizar un sistema de cooperación social. Pero la cooperación social resulta imposible en cuanto la gente deja de reprimir sus impulsos genésicos. El hombre, al

restringir la propia capacidad procreadora, no hace más que atemperar su conducta a las naturales condiciones de su existencia. La racionalización de la pasión sexual es una indispensable condición de la civilización y del mantenimiento de los vínculos sociales. La reproducción sin coto ni medida, por otra parte, no aumentaría la población, sino que la reduciría, pues los escasos supervivientes se verían condenados a una vida tan penosa y mísera como la de nuestros milenarios antepasados.

3. La armonía de los intereses «rectamente entendidos»

Desde la más remota antigüedad, el hombre ha fantaseado en torno a la paradisíaca felicidad de sus antepasados en un originario «estado de naturaleza». Desde los viejos mitos, fábulas y poemas la imagen de esta felicidad primitiva pasó a muchas filosofías populares de los siglos XVII y XVIII. En su lenguaje el término *natural* denota lo que es bueno y conveniente para el género humano, mientras que el término *civilización* tiene una connotación negativa. La caída del hombre se interpretaba como una desviación de las primitivas condiciones del tiempo en que la diferencia entre el hombre y los animales era escasa. En aquel tiempo, afirman estos apologistas del pasado, no había conflictos entre los hombres. Una paz imperturbada reinaba en el jardín del Edén.

Lo cierto es que la naturaleza no genera paz ni buena voluntad entre los hombres. El «estado de naturaleza» desata

conflictos imposibles de solucionar por medios pacíficos. Cada ser actúa como implacable enemigo de los demás seres vivos. Todos no pueden sobrevivir, pues la escasez de los medios de subsistencia lo prohíbe. La conciliación resulta impensable. Aunque algunos se asocien transitoriamente para expoliar a los demás, la pugna reaparece en cuanto hay que repartirse el botín. Como el consumo de uno implica reducir la ración de otro, la contienda se reproduce invariablemente.

Sólo la enorme productividad social de la división del trabajo permite la aparición de relaciones pacíficas y amistosas entre los humanos. Queda abolida la causa misma del conflicto. No se trata ya de distribuir unos bienes cuya cuantía resulta imposible ampliar. El sistema centuplica la producción. Surge un interés común —el de mantener e intensificar los vínculos sociales— que sofoca la natural belicosidad. La competencia cataláctica pasa a ocupar el lugar de la anterior competencia biológica. Los respectivos intereses comienzan a armonizarse. La propia causa que origina la lucha y la competencia biológica —el que los humanos todos deseemos más o menos las mismas cosas— se transforma en factor que milita por la concordia. Puesto que son muchos, por no decir todos, los que desean pan, vestido, calzado o automóviles, resulta posible implantar la producción en gran escala, con la consiguiente reducción de los costes unitarios y la baja de los precios. El que mi prójimo desee calzado no dificulta, sino que facilita, el que yo también lo tenga. Si los zapatos son caros es por la cicatería con que la naturaleza proporciona el cuero y demás materias primas necesarias y por el trabajo que exige transformar dichos materiales en calzado. La competencia cataláctica desatada entre todos los que, como yo, desean comprar zapatos no los encarece, sino

que los abarata.

En esto consiste la armonía de los intereses rectamente entendidos de todos los miembros de la sociedad de mercado[6]. Cuando los economistas clásicos hicieron esta afirmación, insistían en dos puntos: en primer lugar, que a todos interesa la división social del trabajo, sistema que multiplica la productividad del esfuerzo humano; en segundo lugar, que bajo un régimen de mercado, es la demanda de los consumidores la fuerza que orienta y dirige la producción. El que no sea posible atender todas las necesidades humanas no debe atribuirse a las instituciones sociales y a una supuesta imperfección de la economía de mercado, sino a la propia condición de la vida en este mundo. Es un grave error creer que la naturaleza derrama sobre la humanidad un inagotable cuerno de abundancia o que la miseria se deba a la incapacidad de los hombres para organizar convenientemente la sociedad. El «estado de naturaleza» que utopistas y reformadores nos describen como algo paradisíaco es, en realidad, un estado de la más extremada penuria e indigencia. «La pobreza —decía Bentham— no es consecuencia de las leyes, sino la condición primitiva de la raza humana»[7]. Incluso quienes ocupan la base de la pirámide social gozan de un nivel de vida muy superior al que tendrían en ausencia de la cooperación social. También a ellos les beneficia el funcionamiento de la economía de mercado, proporcionándoles mercancías y servicios que sólo pueden disfrutarse en una sociedad civilizada.

Los reformadores del siglo XIX siguieron creyendo la fábula del originario paraíso terrenal. Federico Engels la incorpora a la teoría marxista del desarrollo social de la humanidad. Sin embargo, estos reformadores no colocaban la felicidad de la

aurea aetas como modelo de la reconstrucción social y económica. Contrastaban la supuesta depravación del capitalismo con el bienestar ideal que la humanidad gozaría en el paraíso socialista. El sistema socialista de producción suprimiría los obstáculos que el capitalismo opone a la marcha de las fuerzas productivas, logrando así incrementar la riqueza de modo imponderable. La libre empresa y la propiedad privada de los medios de producción beneficia sólo a un reducido número de ociosos explotadores y perjudica a la mayoría, integrada por trabajadores y campesinos. He ahí por qué, bajo la economía de mercado, chocan y pugnan entre sí los intereses del «capital» y los del «trabajo». Sólo mediante la implantación de una organización social más justa —ya sea socialista, ya sea meramente intervencionista— que acabe con los abusos capitalistas será posible poner fin a la lucha de clases.

Tal es la filosofía social hoy imperante por doquier, casi unánimemente aceptada. Aun cuando no fue inventada por Marx, se difundió principalmente gracias a los escritos de Marx y de los marxistas. Actualmente no la defienden sólo los marxistas, sino también la mayoría de los partidos que enfáticamente se proclaman antimarxistas y aseguran respetar la libre empresa. Es la doctrina social tanto del catolicismo romano como de la Iglesia de Inglaterra; es propugnada por destacadas personalidades luteranas y calvinistas y por los ortodoxos orientales. Formó parte esencial del fascismo italiano, del nazismo alemán y de todas las escuelas intervencionistas. Integraba la ideología de la *Sozialpolitik* de los Hohenzollern; era la doctrina de los monárquicos franceses de Borbón-Orleáns; la filosofía del *New Deal* rooseveltiano y la del moderno nacionalismo asiático e

iberoamericano. Las discrepancias entre todos estos partidos y facciones se refieren exclusivamente a cuestiones accidentales —como el dogma religioso, las instituciones constitucionales, la política exterior— y, antes que nada, a las características del sistema social que deba sustituir al capitalismo. Todos sus partidarios coinciden en la tesis fundamental: el capitalismo infiere graves daños a la inmensa mayoría, integrada por obreros, artesanos y modestos agricultores, y claman unánimemente, en nombre de la justicia social, por la abolición del capitalismo[8].

Todos los autores y políticos socialistas e intervencionistas basan su análisis y crítica de la economía de mercado en dos errores fundamentales. Primero, desconocen el carácter especulativo inherente a todo intento de proveer a la satisfacción de necesidades futuras, es decir, a todas las acciones humanas. Creen ingenuamente que no existe duda alguna acerca de las medidas que deben aplicarse para servir de la mejor manera posible a los consumidores. En una sociedad socialista, el jerarca (o el comité central encargado de dirigir la producción) no tiene por qué especular sobre el futuro. «Simplemente» adoptará las medidas que sean beneficiosas para sus súbditos. Los defensores de una economía planificada no han comprendido nunca que el problema está en anticipar las necesidades futuras, que pueden ser muy distintas de las actuales, y en emplear los factores de producción disponibles en la forma más conveniente para la mejor satisfacción posible de las inciertas necesidades futuras. No comprenden que el problema consiste en asignar los escasos factores de producción a las distintas ramas de producción de tal manera que ninguna necesidad considerada más urgente quede insatisfecha porque

los factores de producción requeridos para su satisfacción se han empleado, es decir dilapidado, en la satisfacción de necesidades consideradas menos urgentes. Este problema económico no debe confundirse con el problema técnico. La técnica sólo nos indica qué puede en cada momento realizarse, dados los progresos obtenidos por la investigación científica. Pero nada nos dice sobre qué cosas, entre las múltiples posibles, conviene producir, ni menos aún en qué cuantía ni con arreglo a qué métodos. Los partidarios de la economía planificada, así desorientados, suponen que el jerarca podrá siempre ordenar acertadamente la producción. Con frecuencia, afirman, se equivocan los empresarios y capitalistas bajo la economía de mercado, pues no saben qué van a desear los consumidores ni cuáles serán las actuaciones de sus competidores. En cambio, el director socialista será infalible, ya que será él solo quien decida qué y cómo haya de producirse, sin que actuaciones ajenas puedan perturbar sus planes[9].

El segundo error fundamental de la crítica socialista a la economía de mercado deriva de su errónea teoría de los salarios. No comprenden que el salario es el precio pagado por la obra específica que el trabajador ejecuta, el precio de la contribución concreta del asalariado a la realización de la obra en cuestión o, como dice la gente, al valor que sus servicios añaden al valor de los materiales. Lo que el patrono adquiere —ya se paguen los salarios por tiempo o por unidad producida— no es el tiempo del trabajador, sino una obra específica, una concreta realización. Por eso resulta totalmente inexacto decir que el trabajador, bajo una economía libre, no pone interés personal en la labor realizada. Se equivocan los socialistas cuando aseguran que no se ve el

sujeto impulsado por su propio egoísmo a trabajar con la mayor eficiencia cuando se le paga el salario por horas, semanas, meses o años. Son, por el contrario, muy interesadas consideraciones —y no altos ideales ni sentimiento alguno del deber— lo que induce al trabajador en tal caso a trabajar con diligencia y evitar toda ociosa pérdida de tiempo. Quien, bajo la égida del mercado libre, trabaja más y mejor —en igualdad de circunstancias— también gana más. El que quiere incrementar sus ingresos sabe —invariados los restantes datos— que ha de incrementar la cuantía o mejorar la calidad de su aportación laboral. Harto difícil resulta, como bien sabe todo empleado haragán y marrullero, engañar al severo patrono; no hay duda de que es más fácil pasarse la mañana leyendo el periódico en una oficina pública que en una empresa privada. Muy tonto será el trabajador que no advierta cómo sanciona el mercado la holgazanería y la ineficiencia en la labor[10].

Los teóricos del socialismo, desconociendo por completo la condición cataláctica de los salarios, urdieron las más absurdas fábulas en torno al enorme incremento que la productividad laboral registraría bajo su sistema. El obrero, en el régimen capitalista, no pone interés en su trabajo, pues sabe que no recogerá el fruto íntegro del mismo. Su sudor sólo sirve para enriquecer al patrono, al parásito, al ocioso explotador. Bajo el socialismo, en cambio, el trabajador verá cómo la productividad de su esfuerzo revertirá íntegramente a la sociedad, de la que él es miembro. Esta constatación le proporcionará el más poderoso incentivo para dar lo mejor de sí. El resultado será un enorme aumento de la productividad del trabajo y por tanto de la riqueza.

Sin embargo, identificar los intereses personales del trabajador con los de la sociedad socialista no pasa de ser una

mera ficción legalista y formalista que nada tiene que ver con la realidad. Lo primero que advertirá el obrero socialista es que, pese a soportar él personalmente todo el esfuerzo necesario para incrementar la producción, sólo recibe una parte infinitesimal del resultado conseguido. Si, en cambio, se entrega a la holganza y disfruta íntegramente de su descanso y ocio, el recorte que experimenta en su participación en el dividendo social es prácticamente despreciable. Podemos, pues, afirmar que el socialismo enerva forzosamente los incentivos egoístas que en el capitalismo impulsan a la gente trabajar y, en cambio, premia la inercia y el abandono. Nada impide a los socialistas seguir hablando de esa maravillosa transformación de la naturaleza humana que se producirá al implantarse su sistema y que hará que el egoísmo sea suplantado por el más noble altruismo. Lo que ya no pueden es seguir manteniendo la fábula de los maravillosos efectos del egoísmo de los individuos bajo el socialismo[11].

Ninguna persona sensata dejará de concluir partiendo de estas consideraciones que en la economía de mercado la productividad del trabajo es incomparablemente mayor que en el socialismo. Sin embargo, esta constatación no basta para resolver, desde un punto de vista praxeológico, es decir, científico, la controversia entre los partidarios del socialismo y los del capitalismo.

El socialista de buena fe que está libre de fanatismo, prejuicios y malicia podría argumentar: «Concedido que P, es decir, la producción total en una sociedad de mercado, puede ser mayor que p, la producción total en una sociedad socialista. Pero si el sistema socialista asigna a cada uno de sus miembros una participación equivalente de p (es decir $p/z = d$), quienes en la sociedad de mercado gozan de unos ingresos

inferiores a *d* ganan al implantarse la sociedad socialista. Es posible que este grupo comprenda la mayoría de la gente. En todo caso resulta evidente que la doctrina de la armonía entre los intereses rectamente entendidos de todos los miembros de la sociedad de mercado es insostenible. Hay una clase de hombres cuyos intereses son perjudicados por la propia existencia del mercado y que estaría mejor bajo el socialismo». Los defensores de la sociedad de mercado rechazan la lógica de este razonamiento. Piensan que en una sociedad socialista *p* resultará tan inferior a *P*, que *d* será invariablemente una suma menor de la que perciben quienes en el mercado cobran los salarios más modestos. No hay duda de que esta objeción es sólida. Sin embargo, no se basa en consideraciones praxeológicas y por lo tanto carece de la fuerza argumentativa apodíctica e incontestable inherente a la demostración praxeológica. Se basa en un juicio de relevancia, la estimación cuantitativa de la diferencia entre las dos magnitudes *P* y *p*. En el ámbito de la acción humana tales conocimientos cuantitativos se obtienen mediante la comprensión, respecto a la cual no se puede alcanzar un pleno acuerdo entre los hombres. La praxeología, la economía y la cataláctica no sirven para arreglar tales discrepancias sobre temas cuantitativos.

El defensor del socialismo podría incluso agregar: «Concedido que en mi sistema todo el mundo sería materialmente más pobre que bajo el capitalismo. Ello no impide que el mercado, pese a su superior productividad, nos repugne. Rechazamos el capitalismo por razones éticas, por ser un sistema manifiestamente injusto e inmoral. El socialismo nos atrae por motivos no económicos, y no nos importa ser un poco más pobres»[12]. No puede negarse que

esta gran indiferencia por el bienestar material es un privilegio reservado a los intelectuales encerrados en su torre de marfil, apartados de la realidad, y a los ascéticos anacoretas. Lo que popularizó y propagó el ideario socialista fue precisamente lo contrario: la creencia de que el sistema proporcionaría a las masas un cúmulo de cosas que el mercado les negaba. Sea ello lo que fuere, de nada sirve, desde luego, esgrimir, frente a esta última tesis, el argumento de la mayor productividad del trabajo bajo el mercado capitalista.

No podría la praxeología pronunciar un juicio definitivo sobre el socialismo si la única objeción contra el mismo fuera la de ser un sistema que rebaja el nivel de vida de todos o al menos de la inmensa mayoría. La gente tendría que optar entre capitalismo y socialismo sobre la base de juicios de valor y juicios de relevancia. Se decidirían entre uno u otro sistema al igual que deciden otras múltiples alternativas. Ningún módulo objetivo permitiría de forma incontestable resolver la disyuntiva que lógicamente todo el mundo hubiera de aceptar. No tropezaría el hombre en esta materia con ningún imperativo racional que le impidiera optar libremente entre una y otra solución. Pero en nuestro mundo el planteamiento es bien distinto. No se trata de escoger entre dos sistemas. La cooperación humana bajo el signo de la división social del trabajo sólo es posible a través de la economía de mercado. El socialismo no puede funcionar como sistema, puesto que hace imposible el cálculo económico. A este fundamental problema está dedicada la Quinta Parte de este libro.

El reconocimiento de esta verdad no equivale a desconocer la lógica y el poder de convicción del argumento antisocialista derivado del menoscabo de la productividad bajo el socialismo. El peso de esta objeción es tan abrumador que

ninguna persona sensata puede dudar elegir el capitalismo. Con todo, seguiría siendo necesario elegir entre sistemas alternativos de organización económica de la sociedad, preferir un sistema a otro. Pero la alternativa no es ésa. El socialismo es imposible porque su realización como sistema social supera las fuerzas humanas. La disyuntiva es: o capitalismo o caos. Si nos presentan un vaso de leche y otro de cianuro potásico, la opción no estriba en escoger entre dos bebidas, sino en optar entre la vida y la muerte. Al decidirse por el socialismo o por el capitalismo, el sujeto no está prefiriendo uno entre dos posibles sistemas de organización económica, sino que opta entre la cooperación o la desintegración de la sociedad. El socialismo no es una alternativa al capitalismo; es una alternativa a todo sistema en el que los hombres puedan vivir como seres *humanos*. Demostrar este punto es tarea de la economía como tarea de la biología y de la química es enseñar que el cianuro potásico no es una bebida sino un veneno mortal.

La fuerza de convicción del argumento de la productividad es tan irresistible que los defensores del socialismo han tenido que abandonar sus viejas tácticas y recurrir a nuevos métodos. Pretenden distraer la atención del tema de la productividad para centrarla en el problema del monopolio. Es una verdadera obsesión de los socialistas actuales. Políticos e intelectuales pugnan por ver quién pinta el monopolio con más negras tintas. El capitalismo, se dice por doquier, es esencialmente monopolístico. Estamos ante el argumento socialista por excelencia.

Es cierto que el precio de monopolio, no el monopolio por sí, hace contradictorio el interés del consumidor y el del monopolista. El factor monopolizado deja de aprovecharse tal

y como los consumidores quisieran. El interés del monopolista prevalece sobre el de éstos; en este campo se desvanece la democracia del mercado. Ante la aparición del precio de monopolio desaparece la armonía de intereses y se contraponen los de los distintos miembros del mercado.

Puede negarse que tal sea el efecto de los precios de monopolio percibidos al amparo de patentes y derechos de autor. Se puede argumentar que, en ausencia de la propiedad intelectual e industrial, los consumidores se habrían visto privados de estas publicaciones, piezas musicales e inventos técnicos. La gente paga precios monopolísticos por bienes que bajo un régimen de precios competitivos no habrían podido disfrutar. Pero no es éste el aspecto de la cuestión que ahora interesa, pues guarda escasa relación con la gran controversia actual sobre el monopolio. Se da tácitamente por supuesto en esta materia que el propio funcionamiento del mercado hace desaparecer paulatinamente los precios competitivos, imponiendo en su lugar precios monopolísticos. Se trata, afirman, de una nota característica del capitalismo «tardío» o «maduro». Al margen de las condiciones que pudieran haberse dado en las primeras etapas de la evolución capitalista y de lo que podamos pensar acerca de la validez de las afirmaciones de los economistas clásicos sobre la armonía de los intereses rectamente entendidos, lo cierto es que hoy esa armonía no existe.

Como ya hemos dicho[13], no existe semejante tendencia hacia la monopolización. Es un hecho que en muchos países prevalecen actualmente, para muchas mercancías, precios monopolísticos; aun en el mercado mundial hay artículos por los que se cobran precios de monopolio. Ahora bien, casi todos estos casos de precios de monopolio se deben a la

interferencia del gobierno en los negocios, no al juego de los factores que operan en un mercado libre. No son fruto del capitalismo, sino precisamente del afán de impedir el libre funcionamiento de los factores que determinan los precios de mercado. Hablar de capitalismo monopolista es desfigurar los hechos. Más correcto sería hablar de intervencionismo o estatismo monopolista.

Los casos de precios de monopolio que hubieran podido aparecer aun en ausencia de todo intervencionismo estatal, tanto nacional como internacional, tienen una importancia muy escasa. Habrían afectado exclusivamente a ciertos minerales cuyos yacimientos se hallan muy irregularmente distribuidos y a ciertos monopolios locales. Sin embargo, no debe negarse que esos precios monopolísticos habrían podido aparecer incluso en ausencia de toda acción estatal tendente a implantar el monopolio. La soberanía del consumidor no es siempre total, y en determinados supuestos falla el proceso democrático del mercado. Se da en algunos casos raros y excepcionales de menor importancia, incluso en un mercado libre de interferencias y sabotajes administrativos, un antagonismo entre los intereses de los propietarios de ciertos factores de producción y los del resto de la población. Pero la existencia de tales antagonismos en modo alguno impide la concordancia de los intereses de todos respecto al mantenimiento de la economía de mercado. La economía de mercado es el único sistema de organización económica de la sociedad que puede funcionar y que realmente ha funcionado. El socialismo es irrealizable porque es incapaz de desarrollar un método de cálculo económico. El dirigismo puede provocar situaciones, incluso desde el propio punto de vista del intervencionista, peores que las que impondría el

funcionamiento del mercado libre que se pretendía alterar. Además, el intervencionismo se destruye a sí mismo tan pronto como se pretende ampliarlo más allá de muy estrechos límites[14]. De ahí que el único sistema social capaz de preservar e intensificar la división del trabajo sea la economía de mercado. Todos aquéllos que no quieren desintegrar la cooperación social y volver a las condiciones del primitivo barbarismo están interesados en mantener este sistema económico.

Las enseñanzas de los economistas clásicos relativas a la armonía de los intereses rectamente entendidos tenían un punto débil: no reconocer que el proceso democrático del mercado no es perfecto, ya que en algunas circunstancias de menor importancia, incluso tratándose de un mercado no interferido, pueden aparecer los precios de monopolio. Pero más grave aún fue su fallo al no reconocer que y por qué ningún sistema socialista puede considerarse como un sistema de organización económica de la sociedad. Basaban la doctrina de la armonía de intereses en el erróneo supuesto de que no hay excepciones a la regla de que los propietarios de los medios de producción se ven obligados por el proceso del mercado a emplearlos de acuerdo con la voluntad de los consumidores. Este teorema debe basarse hoy en el conocimiento de que no es posible el cálculo económico en el socialismo.

4. La propiedad privada

La institución fundamental de la economía de mercado es la propiedad privada de los medios de producción. Caracteriza y tipifica al sistema. El mercado, en su ausencia, se desvanece.

La propiedad significa el control pleno de todos los servicios que un bien puede proporcionar. Este concepto cataláctico del derecho de propiedad nada tiene que ver con la definición que del mismo den los diversos ordenamientos jurídicos. Los legisladores y tribunales han definido el concepto legal de propiedad en el sentido de que al propietario se le concede la plena protección por el aparato gubernamental de coacción y compulsión y se impide que los demás usurpen estos derechos. En la medida en que esta idea se aplicaba efectivamente, el concepto legal de derechos de propiedad venía a coincidir con el concepto cataláctico. Por el contrario, en la actualidad se tiende a abolir la propiedad privada a base de modificar su contenido. Manteniéndola en apariencia, se desea suprimirla, implantando un dominio público total. A ello aspira el socialismo, tanto el cristiano como el nacionalista, en sus múltiples y diversas manifestaciones. En este sentido se expresaba el filósofo nazi Othmar Spann cuando decía que, con arreglo a sus planes, la propiedad privada perviviría sólo «en un sentido formal y que de hecho sólo permanecería la propiedad pública»[15]. Convendría llamar la atención sobre estos hechos para evitar todo confusionismo y aclarar errores harto extendidos. Cuando la cataláctica habla de propiedad privada, se refiere al control efectivo, no a términos legales, conceptos y definiciones. La propiedad privada significa que los propietarios deciden el empleo que deba darse a los factores de producción, mientras que la propiedad pública significa

que es el gobierno quien controla ese empleo.

La propiedad privada es una invención humana. Nada tiene de sagrado ni carismático. Se creó en los orígenes de la historia a medida que la gente, por sí y ante sí, se iba apropiando de bienes anteriormente sin dueño. Una y otra vez, los propietarios fueron expoliados de sus posesiones. La historia de la propiedad privada no comienza con procedimientos que puedan calificarse de muy legales y reglamentarios. Virtualmente todo propietario es el sucesor legal directo o indirecto de alguien que adquirió la propiedad mediante una apropiación arbitraria de cosas sin dueño o por la expoliación violenta de sus predecesores.

El que toda propiedad pueda ser retrotraída a meras apropiaciones sin título jurídico o a violentas expoliaciones carece completamente de importancia por lo que se refiere a las condiciones de una sociedad de mercado. La propiedad en la economía de mercado no depende ya de su remoto origen histórico. Los acontecimientos que tuvieron lugar en la noche de los tiempos de la primitiva historia de la humanidad carecen de interés en la actualidad. Bajo la égida del mercado libre, los consumidores deciden a diario quiénes y cuánto cada uno deba poseer, poniendo los factores de producción en manos de aquellas personas que, con mayor acierto, los destinan a la satisfacción de las necesidades más urgentemente sentidas por la gente. Sólo desde un punto de vista formal y teórico son los actuales propietarios herederos de primitivos apropiadores y expoliadores. Actúan como mandatarios de los consumidores y se ven forzados por el propio funcionamiento del mercado a servirles dócilmente y del mejor modo posible. En el capitalismo, la propiedad privada es la consumación de la autodeterminación de los

consumidores.

El significado de la propiedad privada en la sociedad de mercado es radicalmente distinto del que tiene en un sistema de economía familiar autárquica. En una economía familiar autárquica, los medios de producción sirven exclusivamente a su propietario. Sólo él recibe los beneficios derivados de su empleo. En la sociedad de mercado los propietarios del capital y de la tierra pueden disfrutar de su propiedad sólo si los emplean para satisfacer las necesidades de otros. Tienen que servir a los consumidores para poder obtener algún beneficio de su propiedad. La mera posesión de medios de producción obliga al sujeto a atender las apetencias del público. La propiedad beneficia exclusivamente a quien sabe destinarla a servir mejor a los consumidores. He ahí su función social.

5. Los conflictos de nuestro tiempo

Suele atribuirse el origen de las guerras y las revoluciones a la colisión de los intereses «económicos» nacidos al amparo del mercado capitalista; la rebelión de las masas «explotadas» contra las clases «explotadoras» enciende las pugnas civiles, y la injusta apropiación de las riquezas naturales del mundo lanza a las «naciones pobres» contra «las que todo lo tienen». Quien ante estos hechos se atreve a hablar de armonía de intereses indudablemente es o retrasado mental o infame defensor de un orden social a todas luces injusto. Ninguna persona normal y honesta puede negar la existencia de graves

conflictos de intereses que sólo la fuerza de las armas puede solucionar.

No hay duda de que nuestro tiempo está lleno de conflictos que acaban en guerra. Sin embargo, estos conflictos no proceden del funcionamiento de una sociedad de mercado no interferido. Podemos llamarlos conflictos económicos, pues atañen a la esfera de la vida humana que, en el lenguaje común, se conoce como la esfera de las actividades económicas. Pero sería un grave error inferir de esta apelación que la fuente de tales conflictos son las condiciones en que se desenvuelve la sociedad de mercado. No es el capitalismo el que los produce, sino precisamente las medidas anticapitalistas ingeniadas para impedir el funcionamiento del capitalismo. Son consecuencia de las diversas interferencias del gobierno en la economía, de las barreras impuestas al comercio y a la migración y de la discriminación de los trabajadores, los productos y los capitales extranjeros.

Ninguno de estos conflictos habría surgido bajo una economía de mercado libre. Supongamos un mundo en el que todos pudieran trabajar, como empresarios o como trabajadores, allí donde y como a cada uno pareciera mejor. ¿Habría entonces conflicto? Supongamos un modelo en el que se ha implantado perfectamente la propiedad privada de los medios de producción; en el que ni barreras ni cortapisas de ningún género perturban la libre movilidad del capital, del trabajo y de las mercancías; en el que ni leyes, jueces ni funcionarios discriminan contra individuo ni grupo alguno, ya sea nacional o extranjero; supongamos que la acción estatal se orienta exclusivamente a proteger la vida, la salud y la propiedad de la gente contra los ataques de que puedan ser objeto por la violencia o el fraude. Pues bien, en tales

condiciones, las fronteras políticas se transforman en meras rayas trazadas sobre los mapas; no oponen obstáculo a nadie para que todo el mundo actúe según crea que sirve mejor a sus intereses. Nadie siente, entonces, deseos de expansionar el propio país. La conquista y la agresión armada resultan antieconómicas y la guerra no es ya más que una antigualla superada.

Hasta la aparición del liberalismo y la implantación del moderno capitalismo, los pueblos aprovechaban sustancialmente sólo aquello que las materias primas de la propia región permitían producir. La extensión a la esfera mundial de la división del trabajo vino a variar radicalmente tal planteamiento. Las masas occidentales consumen hoy cantidades fabulosas de alimentos y primeras materias importadas de los más lejanos países. Si se privara a Europa de tales importaciones, el descenso de su nivel de vida y el de los países más prósperos y adelantados sería enorme. Mediante la exportación de manufacturas —en gran parte fabricadas con primeras materias ultramarinas— pagan tales naciones sus importaciones de madera, minerales, aceites, cereales, grasas, café, cacao, frutas, lana y algodón. Es evidente que al proletariado occidental le perjudica la política proteccionista adoptada por los países exportadores de esas materias primas.

Poco podía importarle hace doscientos años al ciudadano suizo o sueco el que un lejano país explotara torpemente sus recursos naturales. Por el contrario, el atraso económico de regiones con grandes riquezas naturales perjudica hoy a cuantos gozarían de un más elevado nivel de vida si tales factores fueran mejor aprovechados. El principio de la soberanía ilimitada de cada país, *en un mundo donde triunfa*

incontestado el intervencionismo estatal, es una gravísima amenaza para todos los demás pueblos. Es dramático, desde luego, el antagonismo que se plantea entre las naciones ricas en recursos y aquellas otras pobres y maltratadas por la naturaleza. Pero esta colisión de intereses aparece exclusivamente porque los estados gozan hoy de poderes económicos que les permiten infligir un daño tremendo a terceros —empezando por los súbditos propios— impidiendo que la gente disfrute de bienes que hubieran tenido a su alcance si se hubieran explotado mejor los recursos. Lo grave y pernicioso, sin embargo, no es la soberanía *per se*, sino el otorgar poder soberano a gobernantes que tercamente se niegan a imponer y respetar las leyes de la economía de mercado.

El liberalismo no pretende suprimir la soberanía nacional, lo cual, por otra parte, supondría desatar inacabables pugnas. Aspira sólo a demostrar a la gente las ventajas de la libertad económica. Tan pronto como se aceptaran generalmente las ideas liberales y comprendieran las masas que el mercado libre es el sistema que mayor riqueza y bienestar puede proporcionarles, la soberanía política dejaría de ser una amenaza y un factor de guerra. No son pactos y tratados, tribunales internacionales, ni organismos como la difunta Sociedad de las Naciones o la actual ONU lo que precisa el mantenimiento de la paz. Tales artilugios, si universalmente se acepta la filosofía de la libertad económica, resultan innecesarios; en caso contrario, son totalmente inútiles. Sólo un cambio radical de las ideologías imperantes permitirá implantar una paz duradera. Mientras la gente siga creyendo en el dogma de Montaigne y piense que sólo a costa de los demás se puede prosperar económicamente, la paz no será

nunca otra cosa que un periodo de preparación para la próxima guerra.

El nacionalismo económico es incompatible con la paz duradera. Es inevitable cuando el gobierno interviene en la economía. El dirigismo exige la implantación de medidas proteccionistas. Pues el comercio libre, según es notorio, haría inalcanzables los objetivos que el intervencionista pretende conseguir[16].

Vana ilusión es el creer que unas naciones permitirán pacíficamente que otras perjudiquen sus más vitales intereses. Supongamos que en el año 1600 hubiera existido una organización como las Naciones Unidas y que entre sus miembros se contaran los aborígenes pieles rojas de Norteamérica. La soberanía de tales tribus se habría considerado sagrada e intocable. Nadie habría discutido a los jefes indios el derecho a prohibir la entrada en sus territorios a los extranjeros, vedando a éstos la explotación de los ricos recursos naturales de aquellas tierras, recursos que los indígenas ni siquiera sabían cómo aprovechar. ¿Puede alguien creer sinceramente que un pacto o convención internacional habría impedido a los europeos invadir y conquistar esos territorios?

Riquísimos depósitos minerales se hallan ubicados en regiones cuyos habitantes son ignorantes, indolentes o torpes en exceso para explotar debidamente esos regalos que la naturaleza les hizo. Cuando los gobiernos interesados impiden al extranjero aprovechar dichos recursos o cuando el desorden reinante ahuyenta al capital vivificador, se perjudican gravemente todos aquéllos que vivirían mejor si se utilizaran más cuerdamente tales riquezas. Es indiferente que dichas situaciones sean fruto del atraso cultural del país o que,

por el contrario, sean resultado de seguir y aplicar dócilmente la filosofía occidental intervencionista y nacionalista, tan en boga. Las consecuencias, tanto en uno como en otro caso, son las mismas.

Estos conflictos no se pueden evitar con simples buenas intenciones. Sólo si cambian las ideologías dominantes se podrá imponer una paz duradera. Es la filosofía económica hoy en día casi universalmente adoptada por gobernantes y políticos la causa única de esas modernas guerras que tantos sufrimientos están costando. Esta filosofía asegura que, bajo la égida del mercado, prevalece un irreconciliable conflicto de intereses entre las distintas naciones; que el librecambismo daña y perjudica, empobreciendo a todos; que debe, por tanto, el gobernante impedir el comercio libre aplicando las oportunas barreras. Olvidemos de momento que el proteccionismo perjudica ante todo a la propia nación que lo aplica, ya que lo fundamental en este momento es advertir el grave daño que ese proteccionismo infiere a los demás. Es ilusorio suponer que los pueblos perjudicados por el proteccionismo ajeno tolerarán sumisamente tales quebrantos si creen que pueden suprimirlos por la fuerza. La filosofía proteccionista es una filosofía de guerra. El imperante belicismo coincide con las actuales ideas económicas; las pugnas que nos afligen son la insoslayable consecuencia de las doctrinas prevalentes.

La Liga de Naciones no fracasó a causa de una imperfecta organización, sino porque le faltó genuino espíritu liberal. Era una asociación de gobiernos dominados por el nacionalismo económico, ansiosos de hacerse mutuamente la más feroz guerra económica. Mientras los delegados peroraban en Ginebra recomendando buena voluntad entre los pueblos,

todas las naciones allí representadas se infligían unas a otras el mayor daño posible. Las dos décadas que duró la Sociedad de Naciones se caracterizaron por la guerra económica más despiadada de todos contra todos. El proteccionismo arancelario de 1914 parece un juego de niños comparado con las medidas —tarifas prohibitivas, cupos para las importaciones, fijación de cambios, devaluaciones monetarias — acordadas por doquier durante los años veinte y treinta de nuestro siglo[17].

Las perspectivas de las Naciones Unidas no son mejores, sino incluso peores. Todos los estados consideran la importación de mercancías, especialmente la de productos manufacturados, como la mayor de las calamidades. La política oficial de muchos gobiernos consiste en impedir el acceso al mercado interior de los productos extranjeros. La mayor parte de las naciones lucha hoy contra el fantasma de una balanza de pagos desfavorable. No quieren los pueblos colaborar entre sí; prefieren empobrecerse mutuamente arbitrando todo género de protecciones contra imaginarios peligros que en la cooperación internacional sospechan ver.

QUINTA PARTE

LA COOPERACIÓN SOCIAL EN AUSENCIA DEL MERCADO

CAPÍTULO XXV

LA CONSTRUCCIÓN IMAGINARIA DE UNA SOCIEDAD

1. EL ORIGEN HISTÓRICO DE LA IDEA SOCIALISTA

Cuando la filosofía social del siglo XVIII sentó las bases de la praxeología y la economía, hubo de enfrentarse con la casi universalmente aceptada e indiscutida distinción entre el mezquino egoísmo de los particulares y el estado como representante de los intereses de toda la sociedad. Es cierto que no había entonces todavía llegado a su plenitud el proceso que acabaría elevando a quienes manejan el aparato estatal de fuerza y coerción a la categoría de deidades. Cuando la gente pensaban en el gobierno, aún no se representaban la cuasi-teológica imagen de un ente omnisciente y omnipotente, encarnación de todas las virtudes. Contemplaban, por el contrario, a los gobernantes de su tiempo tal y como efectivamente procedían en la escena política. Veían una serie de entidades soberanas cuya

extensión territorial era fruto de sangrientas guerras, intrigas diplomáticas, matrimonios y sucesiones dinásticas. Príncipes que en muchos países confundían sus personales rentas y patrimonios con el erario público, y repúblicas oligárquicas —como Venecia y algunos cantones suizos— cuyo único objetivo en la gestión de la cosa pública consistía en enriquecer al máximo a la aristocracia gobernante. Los intereses de tales estados, naturalmente, tropezaban por un lado con los de sus «egoístas» súbditos, que sólo aspiraban al propio bienestar, y por otro con los de los gobiernos extranjeros, tan codiciosos como ellos de botín y conquistas territoriales. Los tratadistas de derecho político, al analizar tal antagonismo, solían defender la causa de su propio gobierno. Daban por supuesto, con manifiesta candidez, que el estado encarnaba el interés de la colectividad, siempre en irreductible conflicto con el egoísmo individual. El poder público, al domeñar la codicia de sus súbditos, promovía el bienestar general frente a las mezquinas apetencias de los particulares.

La filosofía liberal desmontó estas ideas. En la sociedad de mercado libre no hay oposición entre los intereses rectamente entendidos de unos y otros. Los de los ciudadanos no son contrarios a los del país, ni los de cada nación pugnan con los de las demás.

Ahora bien, al demostrar esta tesis los propios filósofos liberales aportaban un elemento esencial a la divinización del estado. Sustituyeron en sus investigaciones los estados reales de su tiempo por la imagen de un estado ideal. Construyeron la vaga imagen de un gobierno cuyo único objetivo sería promover la máxima felicidad de los ciudadanos. Este ideal carecía por completo de corporeidad real en la Europa del

ancien régime. En ésta, por el contrario, actuaban reyezuelos alemanes que vendían a sus súbditos como ganado para engrosar las filas de los ejércitos extranjeros; monarcas que aprovechaban cualquier oportunidad para avasallar a sus más débiles vecinos; se producían las escandalosas particiones de Polonia; Francia era gobernada por los hombres más libertinos del siglo, el regente de Orleans primero y Luis XV después; y en España imperaba el rústico amante de una reina adúltera. Sin embargo, los filósofos liberales imaginaban un estado que nada tenía en común con aquellas corrompidas cortes y aristocracias. Al frente del estado ponían un ser perfecto, un rey cuya única preocupación consistía en fomentar el bienestar general. Sentadas tales premisas, se preguntaban por qué el actuar de los ciudadanos, libres de todo control autoritario, no habría de derivar por cauces que incluso aquel sabio y buen rey consideraría los mejores. Para el filósofo liberal, la cosa no ofrece duda. Es cierto, admite, que los empresarios son egoístas y buscan únicamente su propio provecho. Pero en la economía de mercado sólo pueden beneficiarse si atienden del mejor modo posible las más urgentes necesidades de los consumidores. Los objetivos del empresario no serán diferentes de los del perfecto y benevolente rey, el cual sólo aspira a que los medios de producción se aprovechen como más cumplidamente permitan atender las necesidades de la gente.

Es obvio que este razonamiento introduce juicios de valor y sesgos políticos en el tratamiento de los problemas. Este paternal gobernante no es más que el otro «yo» del economista, quien mediante este artilugio pretende elevar sus personales juicios de valor al rango de normas universalmente válidas, de eternos valores absolutos. El

interesado se identifica con el perfecto rey y califica los fines que él elegiría si fuera investido del poder real de bienestar general, interés colectivo y productividad *volkswirtschaftliche*, tan distintos de los fines que persigue el egoísmo de los individuos. La candidez de tales teóricos les impide percatarse de que no hacen más que personificar sus propios y arbitrarios juicios de valor en el imaginado soberano, y están plenamente convencidos de que saben de modo incontestable distinguir el bien del mal. Bajo la máscara del benévolo y paternal autócrata, el propio *ego* del autor se ensalza como la voz de la ley moral absoluta.

La característica esencial de la construcción imaginaria de este régimen ideal es que todos los ciudadanos se hallan sometidos incondicionalmente al control autoritario. El rey ordena; los demás obedecen. La economía de mercado se ha desvanecido; no existe ya propiedad privada de los medios de producción. Se conserva la terminología de la economía de mercado, pero en realidad han desaparecido la propiedad privada de los medios de producción, la efectiva compraventa, así como los precios libremente fijados por los consumidores. La producción es ordenada por las autoridades, no por el autónomo actuar de los consumidores. El gobernante asigna a cada uno su puesto en la división social del trabajo, determina qué y cómo debe producirse y cuánto puede cada uno consumir. Es lo que hoy podemos propiamente denominar la variedad germana de la gestión socialista[1].

Ahora los economistas comparan este sistema hipotético, que a su juicio encama la auténtica ley moral, con la economía de mercado. Lo mejor que pueden decir de la economía de mercado es que ésta no provoca una situación

diferente de la que el supremo poder del perfecto jerarca hubiera implantado. Aprueban la economía de mercado porque, en su opinión, permite alcanzar los mismos objetivos que perseguiría la actuación del perfecto gobernante. Así, la simple identificación de lo que es moralmente bueno y económicamente eficaz con los planes del dictador totalitario que caracteriza a todos los defensores de la planificación y del socialismo no fue rechazada por muchos de los viejos liberales. Podemos incluso afirmar que generaron esta confusión al sustituir los malvados e inmorales déspotas y políticos del mundo real por la imagen ideal del estado perfecto. Es cierto que para los pensadores liberales este estado perfecto no era más que un auxiliar instrumento de razonamiento, un modelo con el que contrastar el funcionamiento de la economía de mercado. Pero a nadie extrañará que la gente acabara por preguntarse por qué no se trasplantaba ese estado ideal de la esfera del pensamiento al mundo de la realidad.

Los antiguos reformadores sociales pretendían implantar la sociedad perfecta confiscando toda propiedad privada y procediendo seguidamente a su redistribución; cada ciudadano recibiría idéntica porción de esa expropiada riqueza y una continua vigilancia por parte de las autoridades garantizaría el mantenimiento de dicha igualdad absoluta. Pero estos planes resultaron impracticables al aparecer las gigantescas factorías y las colosales empresas mineras y de transporte. No se podía ni siquiera pensar en desarticular las grandes compañías industriales en fragmentos iguales[2]. El antiguo programa de redistribución fue sustituido por la idea de socialización. Los medios de producción serían expropiados, pero no habría ulterior redistribución de los

mismos. El propio estado gestionaría las fábricas y las explotaciones agrícolas.

Esta conclusión resultó lógicamente insoslayable tan pronto como la gente comenzó a atribuir al *estado* la perfección no sólo moral sino también intelectual. Los filósofos liberales describieron su estado imaginario como un ser altruista, entregado exclusivamente a procurar el mayor bienestar posible a todos sus súbditos. Descubrieron que en una sociedad de mercado el egoísmo de la gente forzosamente tenía que provocar los mismos efectos que el estado altruista trataría de conseguir; y era este hecho precisamente el que justificaba, a su juicio, el mantenimiento de la economía de mercado. Pero las cosas cambiaron tan pronto como la gente empezó a atribuir al *estado* no sólo las mejores intenciones sino también la omnisciencia. Era razonable concluir que el estado infalible sabría ordenar las actividades productivas mucho mejor que los falibles individuos. Conseguiría evitar todos aquellos errores que a menudo frustran las actividades de los empresarios y capitalistas. Nunca más se producirían inversiones equivocadas ni se dilapidarían en mercancías menos valoradas por los consumidores los siempre escasos factores de producción, multiplicándose así la riqueza y el bienestar de todos. La «anarquía» de la producción aparece ruinosa comparada con la «planificación» del estado *omnisciente*. El sistema de producción socialista surgía entonces como el único método verdaderamente razonable, mientras que la economía de mercado aparecía como la encarnación de la sinrazón misma. Para los racionalistas defensores del socialismo la economía de mercado es simplemente una incomprensible aberración de la humanidad. Para los influidos por el historicismo, la

economía de mercado es el orden social de una etapa inferior de la evolución humana que el ineludible proceso de progresivo perfeccionamiento eliminará para implantar un sistema más ordenado y lógico, cual es el socialismo. Ambas corrientes ideológicas coinciden en que la propia razón exige la transición al socialismo.

Lo que las mentes ingenuas denominan razón no es más que la *absolutización* de los propios juicios de valor. El interesado se limita a proclamar la coincidencia de sus valoraciones con supuestas conclusiones derivadas de una vaga razón absoluta. A ningún socialista se le ocurrió jamás pensar que aquella abstracta entidad a la que desea investir de los más ilimitados poderes —llámese humanidad, sociedad, nación, estado o gobierno— podría llegar a actuar en forma que él personalmente desaprobara. Si su ideal tanto le entusiasma es precisamente porque no duda que el supremo director de la comunidad socialista actuará siempre como él —el socialista individual— considera más razonable, persiguiendo aquellos objetivos que él —el socialista individual— estima de mayor interés, con arreglo a los métodos que él —el socialista individual— en su caso adoptaría. Por eso, el marxista sólo califica de socialismo genuino a aquel sistema que cumpla con las anteriores condiciones; toda otra organización, aun cuando se adjudique a sí misma el calificativo de socialista, nunca será más que espuria imitación en nada parecida al auténtico socialismo. Tras cada socialista se esconde un dictador. ¡Ay del disidente! ¡No tiene ni derecho a la vida; es preciso «liquidarlo»!

La economía de mercado permite a la gente cooperar pacíficamente entre sí, sin que a ello se opongan las diferencias de sus juicios de valor. La organización socialista,

en cambio, no admite a quien discrepe. Su norma suprema es *Gleichschaltung*, una perfecta uniformidad mantenida por el rigor policiaco.

La gente califica frecuentemente de religión al socialismo. Y ciertamente lo es; es la religión de la autodivinización. El Estado y el Gobierno al que los planificadores aluden, el Pueblo de los nacionalistas, la Sociedad de los marxistas y la Humanidad de los positivistas son distintos nombres que adopta el dios de la nueva religión. Tales símbolos, sin embargo, tan sólo sirven para que tras ellos se oculte la personal voluntad del reformador. Asignando a su ídolo cuantos atributos los teólogos otorgan a Dios, el engreído *ego* se autobeatifica. También él es —piensa— infinitamente bueno, omnipotente, omnipresente, omnisciente y eterno; el único ser perfecto en este imperfecto mundo.

La economía debe rehuir el fanatismo y la ofuscación sectaria. Desde luego, ningún argumento convencerá al fiel devoto. La más leve crítica resulta para él escandalosa y recusable blasfemia, impío ataque lanzado por gente malvada contra la gloria imperecedera de su deidad. La economía se interesa por la teoría socialista, pero no por las motivaciones psicológicas que inducen a los hombres a caer en la estatolatría.

2. La doctrina socialista

No fue Karl Marx el fundador del socialismo. El ideal

socialista estaba plenamente elaborado cuando Marx lo adoptó. Nada cabía añadir a la teoría praxeológica del sistema y Marx, en efecto, nada agregó a la misma. No supo tampoco refutar las objeciones que investigadores anteriores y coetáneos formularon contra la viabilidad, deseabilidad y ventajas del socialismo. Jamás se lanzó a la empresa, convencido como estaba de que en ella, inevitablemente, habría de fracasar. A la crítica lógica del socialismo tan sólo opuso la ya antes examinada doctrina del polilogismo.

Sin embargo, los servicios que Marx prestó a la propaganda socialista no se limitaron a la invención del polilogismo. Todavía más importante fue su doctrina de la inevitabilidad del socialismo.

Marx vivió en una época en la que prácticamente todos creían en el mejorismo evolucionista. La mano invisible de la Providencia conduce a los hombres, haciendo caso omiso de la voluntad de éstos, de inferiores y menos perfectos estadios a otros más elevados y perfectos. En el curso de la historia humana prevalece la inevitable tendencia a mejorar y progresar. Cada ulterior escalón evolutivo, precisamente por ser el último, es un estadio superior y mejor. Nada es permanente en la condición humana, salvo ese irresistible progreso. Hegel, muerto pocos años antes de que apareciera Marx, había ya desarrollado la doctrina en su fascinante filosofía de la historia, y Nietzsche, que entraba en escena cuando precisamente Marx se retiraba, hizo de ella la tesis central de sus no menos sugerentes escritos. Pero la verdad es que estamos ante el mito de los últimos doscientos años.

Marx se limitó a integrar el credo socialista en la doctrina del mejorismo. La inevitable venida del socialismo demuestra según él que se trata de un sistema más acabado y perfecto

que el capitalismo precedente. Vana es, pues, toda discusión en torno a los pros y los contras del socialismo. Se implantará «con la inexorabilidad de las leyes de la naturaleza»[3]. Sólo mentalidades deficientes pueden ser tan ignaras como para preguntarse si lo que fatalmente ha de acontecer puede no ser más beneficioso que cuanto le precedió. Vendidos apologistas de las injustas pretensiones de los explotadores son los únicos que insolentemente se atreven a señalar defectos en el socialismo.

Si calificamos de marxistas a cuantos comulgan con la anterior doctrina, habremos de considerar tales a la inmensa mayoría de nuestros contemporáneos. Las masas están convencidas de que la venida del socialismo no sólo es absolutamente inevitable, sino además altamente deseable. La «ola del futuro» empuja a la humanidad hacia el socialismo. Pero la gente disiente cuando se trata de nombrar al capitán de la nave socialista. Pues, desde luego, hay muchos candidatos para el puesto.

Marx intentó probar la certeza de su profecía de dos maneras. Recurrió, en primer término, a la dialéctica hegeliana. La propiedad privada capitalista —dijo— es la primera negación de la propiedad privada individual; aquélla, por tanto, habrá de generar su propia negación; a saber, la propiedad colectiva de los medios de producción[4]. Así de sencillas eran las cosas para la hueste de escritores hegelianos que a la sazón pululaban por Alemania.

Pretendió después resaltar las insatisfactorias condiciones inherentes al capitalismo. La crítica marxista, a este respecto, yerra en absoluto. Ni los socialistas más ortodoxos se atreven a mantener en serio la tesis fundamental de Marx de que el capitalismo empobrece progresivamente a las masas. Pero

aun admitiendo, a efectos dialécticos, cuantos absurdos contiene la crítica marxista del capitalismo, siguen sin demostrarse sus dos tesis básicas: que es inevitable el advenimiento del socialismo y que éste es un sistema no sólo superior al capitalismo, sino además la más perfecta ordenación posible, cuya implantación proporcionará al hombre eterno bienestar en su vida terrenal. Pese a los alambicados silogismos que contienen los plúmbeos volúmenes de Marx, Engels y los centenares de autores marxistas, siempre al final resulta que la profecía marxista brota de una visión personal; se trata de una inspiración divina que informa al escritor de los planes de esas misteriosas fuerzas que determinan el curso de la historia. Marx, como Hegel, se consideraba sublime profeta impartiendo al pueblo las revelaciones que esotéricas voces le proporcionaban.

La historia del socialismo entre los años 1848 y 1920 registra el hecho sorprendente de que apenas nadie se preocupara de cómo tenía el sistema que funcionar en la práctica. Quien pretendía examinar los problemas económicos de una comunidad socialista era despectivamente tildado de «no científico» por el tabú marxista. Pocos tuvieron valor para enfrentarse con tal veto. Tanto los partidarios como los adversarios del socialismo tácitamente convenían en que se trataba de un sistema de organización económica perfectamente viable y que se podía ensayar. La vastísima literatura socialista se limita a destacar supuestas deficiencias del capitalismo y a ensalzar los beneficios culturales que el socialismo había de traer consigo. Nunca se enfrentaron tales ideólogos con los aspectos económicos del socialismo.

El credo socialista descansa sobre tres dogmas:

Primero: La *sociedad* es omnisciente y omnipotente, un ser perfecto, inmune a las flaquezas y debilidades humanas.

Segundo: El advenimiento del socialismo es inevitable.

Tercero: Puesto que la historia no es sino un ininterrumpido progreso desde estadios menos perfectos a otros más perfectos, el socialismo es un sistema cuya implantación resulta altamente deseable.

A la praxeología y a la economía, sin embargo, lo único que les interesa es determinar si el socialismo, manteniéndose la división social del trabajo, puede funcionar como sistema.

3. EXAMEN PRAXEOLÓGICO DEL SOCIALISMO

La nota esencial del socialismo es que en él actúa *una sola voluntad*, siendo indiferente quién sea el sujeto de esa voluntad. El director puede ser un rey ungido o un dictador que gobierna en virtud de su *carisma*; un *führer* o una junta de jerarcas designados por sufragio popular. Lo fundamental es que un solo agente controla el destino que deba darse a todos los factores de producción. Una sola voluntad elige, decide, dirige, actúa, ordena. Todos los demás se limitan a obedecer sus órdenes e instrucciones. Una organización y un orden planificado sustituyen a la «anarquía» de la producción y a las diversas iniciativas particulares. La cooperación social bajo la división del trabajo se mantiene a base de vínculos hegemónicos que permiten al jerarca exigir absoluta

obediencia de todos sus vasallos.

Denominando a ese rector económico *sociedad* (como hacen los marxistas), *Estado* (con mayúscula), *gobierno* o *autoridad*, la gente tiende a olvidar que quien ordena es siempre un ser humano, no una noción abstracta o una mítica entidad colectiva. Podemos admitir que el jerarca o la junta de jerarcas goce de capacidad extraordinaria, máxima sabiduría y superior bondad. Pero sería el colmo de la estupidez suponer que se trata de seres omniscientes e infalibles.

En un análisis praxeológico del socialismo no nos interesa el carácter ético y moral del director. Tampoco tenemos por qué recusar sus juicios de valor ni los objetivos que pueda perseguir. De lo que se trata es de saber si un hombre mortal, dotado de la estructura lógica de la mente humana, puede estar a la altura de las tareas que pesan sobre el director de una sociedad socialista.

Suponemos que el director tiene a su disposición todos los conocimientos tecnológicos de su tiempo. Además, tiene un completo inventario de todos los factores materiales de producción disponibles y un detalle completo de toda la mano de obra empleable. Multitud de expertos y especialistas le proporcionan una información perfecta y le resuelven correctamente todos los interrogantes que les plantea. Voluminosos informes se acumulan sobre su mesa de trabajo. Pero ha llegado el momento de actuar. Tiene que elegir entre una infinita variedad de proyectos de tal suerte que ni una sola de las necesidades que él considera más urgentes quede insatisfecha en razón a que los factores de producción necesarios para esta satisfacción se emplean para satisfacer otras necesidades que él considera menos urgentes.

Es importante observar que este problema no tiene nada que ver con la valoración de los fines últimos. Se refiere sólo a los medios que deben emplearse para alcanzar esos fines. Suponemos que el director ha decidido cuáles son las metas que conviene alcanzar. No discutimos su elección. Ni tampoco planteamos la posibilidad de que la gente, los vasallos, desaprueben las decisiones del director. Suponemos, a efectos dialécticos, que una fuerza misteriosa induce a todos los hombres a coincidir con el jefe y aun entre ellos mismos en cuanto al valor y oportunidad de los objetivos perseguidos.

El problema que nos interesa, el único y crucial problema del socialismo, es un problema puramente económico, y como tal se refiere solamente a los medios, no a los fines últimos.

CAPÍTULO XXVI

LA IMPOSIBILIDAD DEL CÁLCULO ECONÓMICO BAJO EL SOCIALISMO

1. EL PROBLEMA

El director ha decidido construir una casa. Son muchos los procedimientos a que puede recurrir. Cada uno de ellos tiene para el jerarca sus ventajas y sus inconvenientes, según cuál sea el futuro destino que al edificio haya de darse. La vida probable del inmueble será distinta en unos y otros supuestos; tampoco serán iguales los materiales ni los obreros a emplear en cada caso; la duración de la obra también será distinta. ¿Qué método adoptará el director? Le resulta imposible reducir a común denominador los diversos materiales y las distintas categorías de trabajadores que, según el procedimiento adoptado, sea preciso emplear. No se halla en situación, por tanto, de establecer comparación alguna. No puede traducir a datos numéricos ni el tiempo que requerirá la obra (periodo de producción) ni la duración útil del futuro inmueble. Es incapaz, en una palabra, de contrastar

aritméticamente costes y resultados. Los proyectos que los arquitectos someten a su consideración contienen infinidad de datos sobre múltiples materias primas, acerca de sus características físicas y químicas, sobre el rendimiento de las diversas máquinas y herramientas y acerca de las múltiples técnicas de construcción. Pero son datos sueltos que no guardan relación alguna entre sí. No hay forma de ensamblarlos ni de dar sentido a su conjunto.

Imaginemos la perplejidad del jerarca al enfrentarse a un proyecto. Tiene forzosamente que dilucidar si va a incrementar el bienestar general, si va ampliar la riqueza disponible o si, por el contrario, va a dejar desatendidas otras necesidades que él mismo considera de mayor valor. Pero ni uno solo de los informes que sus técnicos le facilitan contiene clave alguna que le permita resolver ese problema.

Dejaremos de lado por el momento las incógnitas que suscita el decidir qué bienes de consumo deban producirse. Vamos a dar por resuelta la cuestión. Nos enfrentamos, pues, tan sólo con el problema de decidir qué factores de producción vayamos a obtener y emplear y qué procedimiento, entre la infinita variedad de posibles sistemas de fabricación, vayamos a seguir para producir determinados bienes de consumo. Hemos de resolver cuál sea el mejor emplazamiento de cada industria, el tamaño de cada fábrica y la potencia de cada máquina. Es preciso que indiquemos qué energía ha de emplearse en cada factoría y cómo, en cada caso, deba ser la producida. Miles y miles de tales problemas se nos plantean a diario; son distintas las circunstancias de cada supuesto y, sin embargo, a cada caso debemos dar una racional y adecuada solución. El número de variantes que el director tiene que ponderar es muy superior al que arroja la

mera enumeración técnica, con arreglo a sus condiciones físicas y químicas, de los factores de producción disponibles. La ubicación de cada uno de éstos ha de tomarse en consideración, así como el posible aprovechamiento del capital anteriormente invertido y ya inadaptable e intransformable. El director socialista no puede enfrentarse con el carbón como algo genérico; debe pensar en los miles de pozos en explotación, situados en los más variados lugares; debe ponderar la posibilidad de explotar nuevos yacimientos; debe optar entre múltiples métodos de extracción; debe valorar la diferente calidad de carbón que cada yacimiento produce; no debe olvidar que son múltiples los procedimientos que del carbón permiten obtener calor y energía; ni tampoco descuidar el sinnúmero de derivados que del mismo pueden conseguirse. Hoy en día es prácticamente posible obtener cualquier producto partiendo de cualquier otra materia. Nuestros antepasados, por ejemplo, tan sólo sabían aprovechar la madera en un corto número de aplicaciones. La moderna técnica ha descubierto infinidad de nuevos empleos: papel, textiles, alimentos, drogas y múltiples productos sintéticos.

Una ciudad puede ser abastecida de agua potable mediante dos métodos: transportarla de lejanos manantiales a través de acueductos —método empleado desde los tiempos más remotos—, o bien purificando químicamente el agua insalubre existente en la localidad. ¿Y por qué no producir agua sintéticamente? La técnica moderna ha tiempo que resolvió las dificultades que plantea semejante producción. El hombre medio, dominado siempre por su inercia mental, se limitaría a calificar la idea de absurda. La única razón, sin embargo, por la que no producimos hoy agua potable

sintética —aunque tal vez en el futuro lo hagamos— es porque el cálculo económico nos dice que se trata del procedimiento más costoso de todos los conocidos. Eliminado el cálculo económico, la elección racional resulta imposible.

Rearguyen los socialistas que tampoco el cálculo económico es infalible. Los capitalistas también incurren a veces en el error. Desde luego, así ocurre y ocurrirá siempre, ya que la actuación del hombre apunta al futuro, y éste por fuerza resulta incierto. Los planes mejor concebidos fracasan si son falsas las previsiones del futuro. Pero no es tal el problema que ahora interesa. Al actuar partimos de nuestros conocimientos actuales y nos basamos en nuestra previsión de las circunstancias futuras. No estamos discutiendo si el director socialista será o no capaz de prever las condiciones futuras. Lo que decimos es que no podrá calcular, aunque demos por buenos sus juicios de valoración y su previsión del futuro, cualesquiera que ésta o aquéllos sean. Supongamos que el jerarca decide invertir capital en la industria conservera; si después varían los gustos de los consumidores o cambia el criterio de los higienistas acerca de la salubridad de los alimentos enlatados, la inversión, naturalmente, resultará desacertada. Pero no es ése el tema debatido. El problema crucial es el siguiente: ¿Cómo debemos *hoy* y *aquí* montar una fábrica de conservas para que resulte lo más económica posible?

Algunos de los ferrocarriles construidos a finales del siglo pasado no lo habrían sido ciertamente si se hubiera previsto la inminente aparición de los grandes y rápidos transportes por carretera y el desarrollo de la aviación. Sin embargo, quienes los tendieron podían perfectamente decidir cuál, entre los

múltiples proyectos posibles, era el más aconsejable, a la vista de sus personales apreciaciones y futuras previsiones, habida cuenta de los correspondientes precios de mercado en los que se reflejaban las valoraciones de los consumidores. He ahí la ilustración y orientación con la que el director socialista jamás puede contar. Se ha de hallar éste tan desorientado como quien pretendiera dirigir un barco en alta mar sin saber nada de náutica; como un fraile medieval al mando de una moderna locomotora.

Hemos supuesto que el jerarca considera conveniente construir cierta factoría. Pero esta decisión tampoco puede adoptarse racionalmente sin antes recurrir al cálculo económico. El director socialista, para ordenar, por ejemplo, la construcción de determinada central hidroeléctrica, deberá previamente asegurarse de que es éste y no otro el procedimiento más económico para producir la deseada energía. Pero ¿cómo despejar tal incógnita si no puede calcular ni los costes ni la producción?

El régimen socialista tal vez al principio pudiera orientarse gracias a los recuerdos del anterior capitalismo. Pero ¿cómo podrá abordar el incesante cambio de circunstancias que el mundo real registra? Los precios de 1900 ¿de qué pueden servirle a quien tiene que planear y actuar en 1949? ¿Qué orientación pueden brindar los precios de 1949 al director socialista en 1980?

La paradoja de la «planificación» radica en que, al imposibilitar el cálculo económico, impide planificar. La llamada economía planificada puede ser todo menos economía. Significa caminar a tientas en la más densa oscuridad. Impide averiguar cuáles, entre los múltiples medios, son los más idóneos para alcanzar los objetivos

deseados. Bajo la denominada planificación racional, ni la más sencilla operación puede practicarse de un modo razonable y reflexivo.

2. Pasados errores en el planteamiento del problema

La oportunidad de suprimir la iniciativa privada sustituyéndola por una planificación de tipo socialista constituye desde hace más de cien años el tema político por excelencia. Miles de libros se han publicado en favor y en contra de los planes comunistas. Ningún otro asunto ha sido discutido con mayor pasión en la prensa, en las reuniones públicas, en los círculos académicos, en las campañas electorales y en los parlamentos. Por el socialismo ha habido guerras y se ha derramado sangre a raudales. Y, sin embargo, en medio de tanta confusión, nadie planteaba la única cuestión que de verdad interesaba.

Es cierto que algunos eminentes economistas —Hermann Heinrich Gossen, Albert Schäffle, Vilfredo Pareto, Nikolaas G. Pierson y Enrico Barone— entrevieron el problema. Pero ninguno de ellos, a excepción tal vez de Pierson, caló el fondo de la cuestión ni advirtió su decisiva importancia. Ninguno de ellos, por otra parte, supo engarzar el problema en la teoría general de la acción humana. Ello impidió que se prestara atención a sus incidentales observaciones y que apenas fueran escuchados y sus escritos pronto cayeran en el olvido.

Nada tienen que ver los errores de la Escuela Histórica o del Institucionalismo con el total abandono en que se tuvo tan vital problema para la humanidad. Ambas escuelas, a impulsos de exaltado fanatismo, denigran la economía —«ciencia funesta»— en el deseo de facilitar el triunfo de su demagogia socialista e intervencionista, no habiendo logrado, sin embargo, suprimir totalmente la investigación económica. A nadie, desde luego, puede extrañar que esos detractores de la economía como ciencia fueran incapaces siquiera de entrever el problema. Lo que, en cambio, resulta a primera vista sorprendente es que los auténticos economistas incurrieran en el mismo fallo.

Tan lamentable laguna científica se produjo a causa de los dos fallos típicos de los economistas matemáticos.

Tales estudiosos, en efecto, prácticamente limitan su análisis a lo que ellos denominan equilibrio económico o estado estático. La construcción imaginaria de una economía de giro uniforme, según observamos anteriormente[1], es una herramienta mental indispensable para el razonamiento económico. Pero es un grave error olvidar que se trata de una construcción puramente imaginaria, que jamás puede darse en nuestro mundo real y que ni siquiera se puede llevar consecuentemente hasta sus últimas conclusiones e inferencias lógicas. El economista matemático, en su deseo de construir la ciencia económica al modo de la mecánica newtoniana, aplicando siempre procedimientos puramente matemáticos, pierde de vista, al final, el único y verdadero objeto de investigación. Deja de analizar la acción humana y se concentra en el examen de un mecanismo inanimado actuado por misteriosas fuerzas que no es posible estudiar racionalmente. Naturalmente, en la construcción imaginaria

de una economía de giro uniforme no hay lugar para la función empresarial. El economista matemático elimina al empresario de su pensamiento. No tiene necesidad de este motor y agitador cuya incesante intervención impide que el imaginario sistema alcance el estado de perfecto equilibrio y absoluta quietud. Rechaza al empresario como elemento perturbador. Los precios de los factores de producción, tal como los ve el economista matemático, están determinados por la intersección de dos curvas, no por la acción humana.

Por otra parte, al trazar sus preciosas gráficas de precios y costes el economista matemático no comprende que la reducción de costes y precios a magnitudes homogéneas exige el empleo de un medio cambio común. Se forja así la ilusión de creer que, aun prescindiendo de ese común denominador monetario que permite contrastar las diferentes relaciones de intercambio entre los distintos factores de producción, es posible calcular y ponderar costes y precios.

El resultado es que de los escritos de los economistas matemáticos emerge la construcción imaginaria de una sociedad socialista como un sistema realizable de cooperación bajo la división del trabajo, como perfecta alternativa al sistema económico basado en el control privado de los medios de producción. El director de la comunidad socialista podría distribuir los factores de producción de manera racional, es decir sobre la base del cálculo. No habría dificultad alguna en compaginar la cooperación socialista bajo la división del trabajo con el empleo racional de los factores de producción. Se puede adoptar el socialismo sin abandonar la economía en la elección de los medios. El socialismo no obliga a abandonar la racionalidad en el empleo de los factores de producción. Es una variedad de acción

social *racional*.

En apoyo de tal modo de argumentar parecían venir los experimentos socialistas de la Rusia soviética y la Alemania nazi. No advertía, sin embargo, el observador superficial que tales sistemas en modo alguno eran organizaciones socialistas aisladas. Operaban dentro de un mundo en el que aún había precios libres. Podían, por tanto, recurrir al cálculo económico a través de los precios internacionales. Sin tal auxilio, el actuar de nazis y soviéticos habría carecido por completo de plan y sentido. Sólo porque conocían los precios internacionales podían calcular, contabilizar y preparar sus tan ponderados planes.

3. Modernas tentativas de cálculo socialista

Los textos socialistas tratan de todo menos del problema único y básico del socialismo: el cálculo económico. Los teóricos de Occidente, sin embargo, no han podido últimamente rehuir por más tiempo una materia tan importante. Han comprendido que esa práctica tan grata al marxismo de denigrar sin más la economía «burguesa» no basta para justificar, desde un punto de vista científico, la implantación de la utopía socialista. Trataron de sustituir la grosera metafísica hegeliana de la doctrina marxista por una teoría del socialismo. Se lanzaron a ingeniar fórmulas para el cálculo económico socialista. Pero fracasaron del modo más lamentable. No valdría la pena perder el tiempo en analizar

tales intentos si no fuera porque el examen nos ofrece buena oportunidad para aclarar aspectos decisivos tanto de la economía de mercado como de la construcción imaginaria de una economía sin mercado.

Las fórmulas elaboradas se clasifican en los siguientes grupos:

1. El cálculo económico socialista se practicaría, no en términos monetarios, sino en especie. El plan, evidentemente, carece de la menor viabilidad. No se puede sumar ni restar magnitudes de orden distinto (cantidades heterogéneas)[2].

2. Partiendo de las ideas de la teoría laboral del valor, se recomienda la hora-trabajo como unidad de medida y cálculo. Esta propuesta elude no sólo el problema de la valoración de los factores de producción originarios, sino también el referente a la diferente capacidad productiva horaria de la gente y aun la de una misma persona en momentos distintos.

3. La unidad de cálculo es una cierta «cantidad» de utilidad. Pero el hombre, al actuar, no mide ni cifra la utilidad, sino que las ordena en meras escalas valorativas. Los precios de mercado, lejos de reflejar una equivalencia de valor, atestiguan que los contratantes valoran la mercancía de modo diferente. No es lícito, a estas alturas, pretender ignorar el teorema básico de la moderna ciencia económica; es decir, que el valor de cada una de las unidades integrantes de un conjunto formado por *n-1* objetos es mayor que el valor individual de las mismas si el conjunto tiene *n* unidades.

4. El cálculo resulta posible mediante el establecimiento de un cuasi-mercado artificial. Al estudio de esta solución se dedica la sección 5 del presente capítulo.

5. El cálculo puede realizarse con ayuda de las ecuaciones

diferenciales de la cataláctica matemática. Tal solución se analiza más adelante en la sección 6.

6. El cálculo resulta superfluo por la aplicación del método de la prueba y el error. Examinemos a continuación esta idea.

4. El método de la prueba y el error

Los empresarios y capitalistas nunca saben de antemano si sus planes distribuyen en la forma más conveniente los distintos factores de producción entre las diversas producciones posibles. Sólo *a posteriori* constatan si acertaron o no. En otras palabras, recurren al método denominado de la prueba y el error para atestiguar la idoneidad económica de sus operaciones. ¿Por qué, se preguntan algunos, no ha de poder el director socialista orientarse aplicando idéntico procedimiento?

El sistema de la prueba y el error únicamente puede aplicarse cuando indicaciones evidentes, ajenas e independientes del propio método empleado, permiten constatar sin lugar a dudas que ha sido hallada la solución correcta a la cuestión planteada. Si pierdo la cartera, la busco por distintos lugares. Tan pronto como la encuentro, la reconozco y ceso en la búsqueda; he aplicado, con éxito, el método de la prueba y el error; he resuelto, gracias al mismo, mi problema. Ehrlich, pretendiendo hallar un remedio contra la sífilis, ensayó centenares de productos. Quería dar con un fármaco que matara las espiroquetas sin perjudicar al

paciente. La solución correcta, la droga 606, cumplía ambas condiciones, cosa fácilmente comprobable en la clínica y en el laboratorio. El gran investigador había resuelto el problema.

Las cosas cambian completamente si la única prueba de la solución correcta es que se ha alcanzado mediante la aplicación de un método considerado apropiado para la solución del problema. El producto de multiplicar un número por otro sólo podemos estimarlo exacto constatando si ha sido rectamente practicada la operación matemática del caso. Nada nos prohíbe intentar *adivinar* el resultado mediante la prueba y el error. Pero, al final, sólo practicando la oportuna multiplicación, constataremos si acertamos o no en nuestra adivinación. Si nos hallamos en la imposibilidad de formular la operación, de nada nos serviría el método de la prueba y el error.

Podemos, si tal nos place, considerar como de prueba y error el método empresarial; pero en tal caso no debemos olvidar que el empresario puede constatar lo acertado de sus actos comprobando si los beneficios de la operación son superiores a los costes de la misma. Las ganancias le indican al empresario que los consumidores aprueban sus operaciones; las pérdidas, por el contrario, que el público las recusa.

El problema del cálculo económico bajo un régimen socialista precisamente estriba en que, no existiendo precios de mercado para los factores de producción, resulta imposible decidir si ha habido pérdida o si, por el contrario, se ha cosechado ganancia.

Podemos suponer que en la sociedad socialista existe un mercado para los bienes de consumo, a los cuales se aplican precios monetarios. Podemos imaginar que el jerarca

económico, periódicamente, entregaría a los miembros de la comunidad determinadas sumas dinerarias para que con ellas compraran esos bienes de consumo que serían entregados a quienes más caros los pagaran. O, igualmente, podemos imaginar que los bienes de consumo producidos se distribuyen entre la gente, la cual los intercambia libremente utilizando determinado medio común de intercambio, es decir, un hipotético dinero. Pero lo característico del sistema socialista es que un solo ente, en cuyo nombre actúan los demás subjefes y directores, controla todos los bienes de producción, que ni son comprados ni vendidos, y que por tanto carecen de precio. Siendo ello así, es claro que no es posible contrastar mediante operaciones aritméticas las inversiones efectuadas con los rendimientos conseguidos.

No afirmamos que el cálculo económico capitalista garantice invariablemente la óptima distribución de los factores de producción entre las diversas producciones posibles. Los mortales somos incapaces de resolver con tan absoluta perfección ningún problema. Pero lo que sí asegura el funcionamiento del mercado, cuando no se ve saboteado por la fuerza y la coacción, es que a los asuntos económicos siempre se dará la mejor solución permitida por el estado de la técnica y la capacidad intelectual de los más perspicaces cerebros de la época. Tan pronto como alguien advierta la posibilidad de dar otra orientación mejor[3] a la producción, el propio afán de lucro inducirá al interesado a practicar las oportunas reformas. Los resultados prósperos o adversos patentizarán si el plan era acertado o no. El mercado libre continuamente pone a prueba a los empresarios y elimina a los que flaquean, situando al frente de los negocios a quienes mejor han sabido satisfacer las más urgentes necesidades de

los consumidores. Sólo en este importante aspecto podemos considerar la economía de mercado como un sistema de prueba y error.

5. El cuasi-mercado

Lo característico del socialismo es que una sola e indivisible voluntad gobierna todas las actividades productivas. Cuando los socialistas aseguran que una economía «ordenada» y «planificada» reemplazará a la «anarquía» de la producción capitalista; que actuaciones racionales sustituirán a la supuesta ausencia de lógica del mercado libre; que habrá verdadera cooperación entre los hombres en vez de enconada competencia; que se producirá para el consumo en vez de para el lucro, los socialistas, en definitiva, lo que pretenden es suprimir los innumerables proyectos y diferentes actuaciones de los consumidores y los de aquellas personas —los empresarios y capitalistas— que procuran atender del mejor modo posible los deseos del público, imponiendo en su lugar la exclusiva y monopolística voluntad del jerarca supremo. El socialismo exige la desaparición del mercado y de la competencia cataláctica. El sistema es incompatible con el mercado, con los precios y con la competencia, pues pone todos los resortes económicos en manos de una única autoridad. La intervención de los súbditos en la formulación de los planes que han de regular toda la actividad productiva consiste, como máximo, en designar al rector económico o a

la asamblea de rectores. Por lo demás, deberán someterse dócil e incondicionalmente a cuanto estos jerarcas les ordenen, como meros pupilos de un tutor supremo. Los propios socialistas reconocen que sólo con esa férrea unidad y esa absoluta centralización pueden materializar las maravillas y las bienaventuranzas del sistema.

El obsesivo afán de los teóricos socialistas por demostrar que su sistema no exige suprimir la competencia cataláctica ni los precios de mercado es un abierto (o tácito) reconocimiento de cuán fundado es el diagnóstico y cuán irrefutable resulta la implacable crítica que los economistas hacen de los planes socialistas. La fulminante y arrolladora difusión que ha tenido el teorema según el cual es imposible el cálculo económico bajo un régimen socialista carece de precedente en la historia del pensamiento humano. Los socialistas reconocen la aplastante derrota que en lo científico han sufrido. Ya no consideran que el socialismo es incomparablemente superior al capitalismo precisamente porque acaba con el mercado, con los precios y con la competencia. Ahora quisieran, por el contrario, hacernos creer que tales instituciones podrían pervivir bajo el orden socialista. Tratan de ofrecemos un socialismo con precios y con competencia.

Lo que estos neosocialistas[4] sugieren es realmente paradójico. Por un lado, desean suprimir la propiedad privada de los medios de producción, anular el mercado y acabar con los precios y con la libre competencia; pero al mismo tiempo quisieran organizar la utopía socialista de tal suerte que la gente actuase como si existieran estas instituciones. Pretenden que los hombres jueguen al mercado como los niños juegan a guerras, a trenes o a colegios. No

advierten la diferencia que existe entre los juegos infantiles y la realidad que pretenden imitar.

Para estos neosocialistas fue un gran error de los viejos socialistas (es decir, los anteriores a 1920) afirmar que el socialismo exige necesariamente la abolición del mercado y del intercambio mercantil: ello en modo alguno es consustancial a la economía socialista. Suprimir tales instituciones, reconocen reluctantes, sería absurdo y sólo produciría confusión y caos. El socialismo, por fortuna, tiene sus variantes. Los directores de las empresas capitalistas continuarán actuando como lo hacían bajo el régimen anterior. No operan aquéllos en la sociedad de mercado por su cuenta y riesgo, sino en beneficio de la empresa, es decir, de los poseedores del capital, de los socios. Implantado el socialismo, proseguirán su labor con el mismo celo y atención que ahora ponen en la tarea. La única diferencia consistirá en que el fruto de sus actuaciones vendrá a enriquecer a la sociedad, no a los accionistas. Los directores, por lo demás, comprarán y venderán, contratarán obreros y pagarán sueldos, procurando, como antes, obtener siempre la máxima ganancia. El sistema directorial del capitalismo «maduro» o «tardío» se transformará insensiblemente en un sistema socialista planificado. Nada, salvo la propiedad del capital, habrá cambiado. La sociedad se colocará en el lugar de los accionistas y será el pueblo quien en adelante percibirá los dividendos. Eso es todo.

El principal defecto de este y similares argumentos consiste en contemplar la realidad económica desde el limitado punto de vista del funcionario subalterno que no ve más allá del estrecho horizonte de sus tareas administrativas. Se supone que la estructura de la producción industrial y la asignación

de capital a las diversas ramas y elementos productivos son rígidas e invariables, y no se toma en cuenta la necesidad de alterar esta estructura para adaptarla a los cambios de las situaciones. Se argumenta como si ya no tuviera que haber más cambios, como si la historia económica se hubiera congelado. No se comprende que el director de una compañía se limita a ejecutar lealmente las instrucciones de sus superiores, los accionistas, y que al cumplir las órdenes recibidas debe ajustarse a la estructura de los precios del mercado, determinados en definitiva por factores ajenos a las funciones gerenciales. La actuación de los directores de empresa, sus compras y sus ventas constituyen tan sólo una pequeña parte del mercado. Se practican en éste además todas aquellas otras operaciones que tienen por fin distribuir el capital existente entre las diversas ramas de la producción. Los empresarios y capitalistas crean sociedades y demás entidades mercantiles; las amplían o reducen; las disuelven o fusionan; compran y venden acciones y obligaciones de empresas ya existentes o de nueva creación; otorgan, deniegan y amortizan créditos; en una palabra, realizan todos aquellos actos que en conjunto forman el mercado monetario y de capitales. Tales operaciones financieras de promotores y especuladores encauzan la producción por aquellas vías que mejor permiten satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores. En estas transacciones consiste propiamente el mercado. Si se eliminan, no subsiste parte alguna del mercado. Lo que permanece es un fragmento que no puede existir solo ni puede funcionar como mercado.

La función del buen director en el ámbito capitalista es bastante más modesta de lo que estos teóricos creen. Su actividad es puramente de gestión; auxilia a los empresarios y

capitalistas en específicas tareas subordinadas. El director jamás puede reemplazar al empresario[5]. Los especuladores, promotores, inversores y banqueros, al constituir el mercado de capitales y las Bolsas, predeterminan la órbita en que los directores desarrollarán discrecionalmente tareas menores. Han de acomodarse éstos en su labor a un mercado cuya disposición condicionan factores totalmente ajenos a las propias funciones gerenciales.

El problema que nos ocupa nada tiene que ver con la típica actividad del director capitalista; lo que interesa es averiguar cómo repartimos el capital existente entre las distintas ramas de la producción; en otras palabras, definir qué sectores productivos deben ser ampliados y cuáles restringidos, qué empresas deben variar su producción, qué nuevas fabricaciones es preferible abordar. En relación con estas cuestiones nada tiene que ver el honesto gerente de una empresa y su acreditada eficiencia. Quienes confunden empresarialidad y gestión (*mana gement*) desconocen el verdadero problema económico. Los conflictos laborales no se plantean entre el director y los trabajadores, sino entre el empresariado (o capital) y los asalariados. El sistema capitalista no es un sistema gerencial; es un sistema empresarial. Reconocer que no es la conducta de los gerentes la que determina la asignación de los factores de producción a las diversas ramas de la economía no significa ignorar los méritos de estos directores.

Nadie ha afirmado jamás que la sociedad socialista invitaría a los promotores y especuladores a seguir en su tarea para entregar después sus beneficios a la caja común. Quienes propugnan el cuasi-mercado para el sistema socialista jamás piensan en mantener el mercado de valores, las Bolsas de

comercio, las especulaciones a plazo, ni menos todavía la Banca y los banqueros como cuasi-instituciones. No se puede *jugar* a especulaciones e inversiones. Quienes invierten y especulan arriesgan su propio dinero, su propio futuro. Este hecho les hace responsables ante el consumidor, el auténtico dueño y señor de la economía capitalista. Si se les exonera de esta responsabilidad, se les priva de su verdadero carácter. No son ya empresarios, sino un grupo de personas a quienes el jerarca ha entregado su principal tarea, la dirección suprema de los negocios. Tales personas —y no el director nominal— son los verdaderos directores y tienen que enfrentarse con el mismo problema que el director nominal no pudo resolver: el problema del cálculo.

Conscientes de la inviabilidad de sus propuestas, algunos partidarios del cuasi-mercado, tímida y vagamente, sugieren una nueva fórmula. La autoridad socialista actuaría como un banco y prestaría al mejor postor los fondos que le fueran solicitados. Es una idea no menos disparatada que las anteriormente examinadas. Los peticionarios de los fondos en cuestión deben carecer, como corresponde al orden socialista, de bienes propios. Pueden ofrecer a este hipotético banquero oficial cualquier tipo de interés por elevado que sea, pues no corren riesgo personal alguno. Su intervención no alivia consecuentemente en lo más mínimo la pesada responsabilidad que gravita sobre el jerarca. Es más: a diferencia de lo que acontece bajo el capitalismo, no se podría exigir a estos prestatarios garantías ni avales de ningún género, pues carecen de toda riqueza propia. El riesgo de las correspondientes operaciones recaería íntegro sobre la sociedad, única propietaria de todos los recursos. Si el jerarca concediera los créditos a quien le ofreciera mayor interés no

haría sino premiar la audacia, el desenfado y el alocado optimismo. Estaría renunciando en favor de picaros y visionarios a la función rectora que le corresponde en exclusiva, pues es a él tan sólo a quien compete decidir en qué ha de invertirse el capital social disponible. Pero estamos otra vez como al principio: no puede el jerarca, al pretender orientar y dirigir la producción, servirse de esa división intelectual del trabajo que bajo el capitalismo proporciona un método viable para el cálculo económico[6].

Los factores de producción pueden ser controlados o bien por los particulares o bien por el aparato estatal coercitivo. En el primer caso hay mercado, hay precios para todos los factores y es posible el cálculo económico. En el segundo, tales instituciones desaparecen. Es vano pretender escamotear este hecho afirmando que los organismos rectores de la economía colectiva gozarán de los divinos atributos de «omnisciencia» y «ubicuidad»[7]. No interesa a la praxeología cómo podría actuar una deidad omnipresente y omnisciente; lo que nuestra ciencia pretende averiguar es cómo efectivamente han de actuar quienes sólo disponen de una mente humana. Y es lo cierto que nuestra mente no puede planificar sin cálculo económico.

Un sistema socialista con mercado y precios de mercado es tan contradictorio como un cuadrado triangular. La producción no puede estar dirigida más que por empresarios deseosos de obtener beneficios propios o por funcionarios a quienes para ello se les conceda un poder supremo y exclusivo. El dilema consiste en determinar si es mejor producir aquellos bienes de los que el empresario espera derivar el máximo beneficio o, por el contrario, aquellos otros que el jerarca desea producir. ¿Quién conviene más que

mande, los consumidores o el jerarca? ¿Quién debe decidir, en última instancia, si determinado capital se destina a la producción del bien *a* o del bien *b*? Estas preguntas no admiten respuestas ambiguas ni evasivas. Hay que contestarlas limpia y derechamente[8].

6. LAS ECUACIONES DIFERENCIALES DE LA ECONOMÍA MATEMÁTICA

Para apreciar adecuadamente la idea de que las ecuaciones diferenciales de la economía matemática permitirían el cálculo económico socialista, debemos recordar qué es lo que tales ecuaciones efectivamente significan.

En la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme suponemos que todos los factores de producción se utilizan de tal forma que cada uno de ellos reporta los más valiosos servicios que puede proporcionar. No es posible dar a estos factores ningún destino que satisfaga mejor las necesidades de la gente. Esta situación, en la que no se producen ulteriores cambios en la disposición de los factores de producción, puede muy bien describirse mediante sistemas de ecuaciones diferenciales. Pero estas ecuaciones nada nos dicen sobre las acciones humanas que provocaron la aparición de ese hipotético estado de equilibrio. Sólo nos aseguran que, bajo tal situación de equilibrio estático, si *m* unidades de *a* se dedican a producir *p*, y *n* unidades de *a* a producir *q*, no es posible atender más cumplidamente las necesidades de la gente invirtiendo de otro modo las unidades

disponibles de *a*. (Aun imaginando que *a* fuera perfectamente divisible y que cada unidad de *a* fuera infinitesimal, sería un grave error afirmar que la utilidad marginal de *a* es la misma en ambas utilizaciones).

Este estado de equilibrio es una construcción puramente imaginaria. En un mundo cambiante jamás puede realizarse. Difiere de la situación presente lo mismo que de cualquier otra situación realizable.

En la economía de mercado es la actividad empresarial la que hace continuamente variar las razones de intercambio entre los diversos factores de producción, así como el destino de éstos. El individuo emprendedor advierte que el precio de los factores de producción no coincide con el que él supone tendrá el producto terminado, y ello le induce a aprovechar en beneficio propio la diferencia. Ese futuro precio, desde luego, no es el hipotético precio de equilibrio. A quienes actúan nada les interesa el equilibrio ni los precios de equilibrio, conceptos éstos totalmente ajenos a la acción y a la vida real; en los razonamientos praxeológicos se emplean como meras herramientas intelectuales, a causa de la incapacidad humana para concebir y aprehender mentalmente el incesante variar de la acción si no es contrastándolo con una hipotética quietud perfecta. Para el teórico, cada cambio supone un paso más por aquella vía que, si no aparecieran nuevas circunstancias, abocaría finalmente al estado de equilibrio. Pero ni los teóricos, ni los capitalistas y empresarios, ni los consumidores pueden, a la vista de la realidad presente, descubrir cuál sería, en su caso, ese precio de equilibrio. Ni necesitan ese conocimiento. Lo que impulsa a un hombre a provocar cambios e innovaciones no es la visión de unos precios de equilibrio, sino la anticipación de la

cuantía de los precios de un número limitado de artículos tal como prevalecerán en el mercado cuando él se disponga a vender. Lo que el empresario, cuando se embarca en un determinado proyecto, tiene en la mente es sólo el primer paso de una transformación que, si no se producen en los datos otros cambios que los inducidos por su proyecto, acabaría estableciendo el estado de equilibrio.

Ahora bien, para utilizar las ecuaciones que describen el estado de equilibrio es preciso conocer la escala valorativa de los diferentes bienes de consumo en este estado de equilibrio. Esta graduación es uno de los elementos de estas ecuaciones que se dan por conocidos. Pero el jerarca conoce sólo sus valoraciones actuales, no las que hará bajo el hipotético estado de equilibrio. Opina que, respecto a sus valoraciones presentes, la asignación de los factores de producción no es satisfactoria y desea cambiarla. Pero nada sabe acerca de cómo él mismo valorará cuando el equilibrio se produzca. Tales valoraciones reflejarán las condiciones que resulten de los sucesivos cambios en la producción que él pone en marcha.

Llamemos D_1 al día de hoy y D_n al día en que se establezca el equilibrio. En el mismo sentido denominaremos las siguientes magnitudes correspondientes a estos dos días: la escala de valoración de los bienes del primer orden V_1 y V_n, la oferta total[9] de todos los factores originales de producción O_1 y O_n, la oferta total de todos los factores de producción producidos P_1 y P_n, y resumir $O_1 + P_1$ como M_1 y $O_n + P_n$ como M_n. Representaremos, finalmente, por T_1 y T_n los conocimientos técnicos de uno y otro momentos. Para poder resolver las ecuaciones necesitamos conocer V_n, $O_n + P_n = M_n$, y T_n. Pero lo único que conocemos hoy es V_1, $O_1 + P_1 = M_1$, y

T_1.

No podemos suponer que estas magnitudes para D_1 son iguales a las de D_n, puesto que el estado de equilibrio no puede alcanzarse si se producen nuevos cambios en los datos. La ausencia de nuevos cambios en los datos que es la condición requerida para el establecimiento del equilibrio se refiere sólo a los cambios capaces de perturbar el ajuste de condiciones a la actuación de aquellos elementos que ya están actuando en la actualidad. El sistema no puede alcanzar el estado de equilibrio si aparecen agentes externos que impiden que se produzcan aquellos movimientos que precisamente han de instaurar el equilibrio[10]. Pero mientras no se alcance el equilibrio, el sistema se encuentra en mutación permanente que produce continua variación de las circunstancias. La tendencia a la implantación del equilibrio no perturbada por variaciones provenientes del exterior constituye un proceso de sucesivos cambios.

P_1 es un conjunto de bienes cuya magnitud no concuerda con las actuales valoraciones de la gente. Porque P_1 es el resultado de actuaciones practicadas con arreglo a pasadas valoraciones, a superados conocimientos técnicos y a pretéritos informes acerca de las fuentes disponibles de materias primas. Una de las razones por las cuales el sistema no se halla en equilibrio es precisamente porque P_1 no se ajusta a las circunstancias del momento presente. Hay fábricas, herramientas y otros muchos factores de producción que bajo un estado de equilibrio no subsistirían; es preciso, igualmente, para que el mismo pueda darse, que se produzcan otras plantas, máquinas y factores de producción que ahora no existen. El equilibrio no puede aparecer en tanto esa perturbadora porción de P_1, todavía utilizable, no quede

totalmente consumida, siendo reemplazada por factores que compaginen con las sincrónicas circunstancias, es decir, con las correspondientes *V, O* y *T*. No es el estado de equilibrio en sí lo que interesa al hombre que actúa, sino saber cómo, del modo mejor, puede gradualmente transformar P_1 en P_n. Y para esto de nada le sirven las ecuaciones.

No cabe eludir estas dificultades prescindiendo de P y contemplando únicamente O. Es cierto que tanto la calidad como la cantidad de los factores de producción producidos, es decir, la cantidad y calidad de los productos intermedios, dependen exclusivamente de la forma en que aprovechemos los factores originarios de producción. Pero la información que por esta vía podemos conseguir se refiere sólo a las circunstancias correspondientes al estado de equilibrio. Es total nuestra ignorancia por lo que atañe a cómo y de qué manera se puede llegar al estado de equilibrio. Nos encontramos hoy con unas existencias de que no coinciden con las del estado de equilibrio. Tenemos que abordar la realidad tal cual se presenta, es decir, hemos de operar con P_1, no con la hipotética P_n.

Ese imaginario futuro estado de equilibrio aparecerá sólo cuando los métodos de producción se correspondan con las valoraciones de los diferentes actores y con la más adelantada técnica. Todo el mundo a la sazón trabajará en el lugar más idóneo y con arreglo al sistema de máxima perfección. Nuestra actual economía, sin embargo, es distinta. Maneja medios que no coinciden con aquéllos con los que, una vez alcanzado el estado de equilibrio, se contará; tales medios, según es evidente, no pueden reflejarse en unos sistemas de ecuaciones que se refieren exclusivamente a un distante estado de equilibrio. De nada le sirve al director económico,

que ha de actuar hoy bajo las condiciones ahora prevalentes, conocer los datos relativos al día en que el equilibrio se alcance. Lo que le interesa es saber cómo puede, del modo más económico, manipular los medios de que efectivamente dispone, legados por anteriores actores, por épocas que valoraban las cosas de manera diferente, que disponían de conocimientos técnicos diferentes de los nuestros y se servían de información igualmente distinta de la que ahora manejamos acerca de las disponibles fuentes de materias primas. Lo que aquel director quiere conocer es el próximo paso que debe dar. De nada le sirven para ello las ecuaciones.

Supongamos un país aislado, de circunstancias económicas similares a las de la Europa central de mediados del siglo pasado, cuyos gobernantes, sin embargo, conocieran perfectamente todos los adelantos de la moderna técnica americana. Tales jerarcas, sustancialmente, sabrían la meta a la que desearían conducir el país. Pese a ello, su ceguera sería absoluta en cuanto al modo más perfecto y expeditivo para ir transformando su sistema económico en el otro deseado.

Vemos, pues, que, aun cuando admitiéramos que una inspiración milagrosa indicara al jerarca, sin necesidad de recurrir al cálculo económico, cómo conviene ordenar la producción en todas sus facetas e incluso que le permitiera columbrar con toda precisión la meta final perseguida, quedan todavía cuestiones de la máxima trascendencia sin resolver. Porque la tarea del director no consiste en actuar como si con él comenzara la civilización, cual si se iniciara de la nada la historia económica. Las herramientas con que ha de operar jamás son meros recursos naturales anteriormente inexplotados. Hay bienes de capital producidos con anterioridad, inconvertibles o sólo imperfectamente

convertibles cuando se trata de atender nuevos cometidos. Nuestra riqueza cristalizó en útiles y dispositivos cuya fabricación fue dictada por valoraciones, conocimientos técnicos y otras múltiples circunstancias totalmente distintas de las nuestras actuales. La condición de tales elementos, su cantidad, calidad y ubicación son hechos de la máxima importancia cuando se trata de decidir las futuras operaciones económicas. Algunos, posiblemente, resulten ya inaprovechables por completo; pervivirán sólo como «factores inexplotados». Pero la mayor parte de esos medios deberá ser de algún modo aprovechada si no queremos recaer en la extremada pobreza e indigencia del hombre primitivo, si deseamos sobrevivir durante ese periodo comprendido entre el día de hoy y aquel futuro en que el nuevo aparato de producción comience a operar. No puede el jerarca limitarse a atender la producción de mañana desentendiéndose de la suerte que sus tutelados puedan correr durante la correspondiente espera. Debe cuidarse de que sean explotados del mejor modo posible todos y cada uno de los bienes de capital disponibles.

No sólo los tecnócratas, sino también los socialistas de todos los colores, reiteran una y otra vez que es precisamente la enorme cantidad de riqueza acumulada lo que ha de permitir la realización de sus ambiciosos proyectos. Pero al mismo tiempo pasan por alto que una gran proporción de tales riquezas se concretó ya en específicos bienes de capital producidos en el pasado y que hoy resultan más o menos anticuados desde el punto de vista de nuestras actuales valoraciones y nuestros actuales conocimientos técnicos. Opinan que la actividad productiva debe íntegra y exclusivamente dedicarse a la radical transformación del

aparato industrial para que las generaciones futuras puedan disfrutar de un más alto nivel de vida. Sus contemporáneos son una pobre generación perdida, cuya única misión consiste en sufrir y trabajar para la mayor gloria y bienestar de seres aún no nacidos. Pero los hombres reales son distintos. No pretenden sólo crear un mundo mejor para sus bisnietos; también ellos quisieran disfrutar de la vida. Desean saber cómo podrán aprovechar del modo más perfecto posible todos los bienes de capital que tienen a su disposición. Aspiran a un futuro mejor; pero procuran alcanzarlo del modo más económico. Tal pretensión exige perentoriamente recurrir al cálculo económico.

Es un gran error creer que mediante operaciones matemáticas es posible averiguar las circunstancias del estado de equilibrio partiendo de una situación carente de tal equilibrio. Y no menos pernicioso es imaginar que, una vez conocidos los datos de semejante hipotético estado de equilibrio, podría el hombre que actúa solventar acertadamente con dicha ilustración la serie de problemas que de continuo ha de resolver. Siendo ello así, no parece necesario resaltar el fabuloso número de ecuaciones que cotidianamente el sistema obligaría a despejar, exigencia ésta que por sí sola bastaría para hacerlo inviable, aun suponiendo que el mismo pudiera reemplazar al cálculo económico del mercado[11].

SEXTA PARTE

EL MERCADO INTERVENIDO

CAPÍTULO XXVII

EL GOBIERNO Y EL MERCADO

1. LA IDEA DE UN TERCER SISTEMA

Podemos distinguir claramente la propiedad privada de los medios de producción (economía de mercado) y la propiedad pública de los mismos (socialismo, comunismo, o «planificación»). Cada uno de estos dos sistemas de organización económica de la sociedad admite una descripción y definición clara y precisa. No pueden confundirse con otro; no es posible combinarlos ni entremezclarlos; ninguna transición gradual lleva de uno a otro; son mutuamente incompatibles. Respecto a unos mismos factores de producción sólo puede haber control privado o control público. El que dentro de cierta economía determinados elementos productivos sean propiedad pública, mientras otros pertenecen a los particulares, no arguye la existencia de un sistema mixto, en parte socialista y en parte capitalista. Tal economía es de mercado, siempre y cuando el sector público no se desgaje del sistema y lleve una vida

separada y autónoma. (En tal caso nos hallaríamos ante dos organizaciones —una capitalista y otra socialista— coexistiendo cada una por su lado). Porque lo cierto es que las empresas públicas, allí donde hay mercado y empresarios libres, lo mismo que los países socialistas que comercian con las naciones capitalistas, operan bajo la égida del mercado. Se hallan sujetos a las leyes del mercado y pueden consecuentemente apelar al cálculo económico[1].

Si hemos de considerar la posibilidad de colocar junto a estos dos sistemas o entre ellos un tercer sistema de cooperación humana bajo el signo de la división del trabajo, habremos de partir siempre de la noción de economía de mercado, no de la de socialismo. La noción de socialismo, con su rígido monismo y centralismo, que atribuye los poderes de elección y de acción a *una sola* voluntad exclusivamente, no admite ningún compromiso o concesión; esta construcción no es conducible a ningún ajuste o alteración. No sucede lo mismo con el esquema de la economía de mercado. En ésta el dualismo del mercado y del poder de coacción y compulsión del gobierno sugiere varias ideas. ¿Es realmente necesario o conveniente que el gobierno se coloque al margen del mercado? ¿Acaso no es función del gobierno intervenir y corregir el funcionamiento del mercado? ¿Es necesario plantear la alternativa de capitalismo o socialismo? ¿Acaso no son posibles otros sistemas de organización social que sean ni comunismo ni pura economía de mercado no intervenido?

Se han sugerido diversas terceras soluciones o sistemas situados, se dice, tan lejos del socialismo como del capitalismo. Se alega que estos sistemas no son socialistas porque mantienen la propiedad privada de los medios de producción y que tampoco son capitalistas porque eliminan

las «deficiencias» de la economía de mercado. Para un tratamiento científico del problema, que necesariamente debe ser neutral respecto a todos los juicios de valor y que por lo tanto tiene que abstenerse de condenar cualquier aspecto del capitalismo como defectuoso, perjudicial o injusto, esta recomendación emocional del *intervencionismo* no es aceptable. La misión de la economía es investigar y buscar la verdad. No está llamada a apreciar o desaprobar sobre la base de preconcebidos postulados y prejuicios. Respecto al intervencionismo, la única pregunta a la que es preciso responder es ésta: ¿Cómo funciona?

2. El intervencionismo

Hay dos formas de realizar el socialismo.

La primera (a la que podemos denominar sistema ruso o de Lenin) es puramente burocrática. Todas las industrias y explotaciones agrícolas, así como el comercio todo, están formalmente nacionalizadas (*verstaatlicht*); hay departamentos administrativos atendidos por funcionarios públicos. Cada unidad del aparato de producción se encuentra en la misma relación con la organización central en que se encuentra la oficina local de Correos con su Dirección General.

La segunda forma (a la que denominaremos sistema germánico o de Hindenburg) mantiene nominal y aparentemente la propiedad privada de los medios de

producción, así como un aparente mercado con supuestos precios, salarios y tipos de interés. Pero los empresarios han desaparecido, a no ser como jefes de empresa (los *Betriebsführer* en la terminología de la legislación nazi). Tales personajes, a primera vista, dirigen y ordenan las empresas a ellos encomendadas; compran y venden, contratan y despiden personal, conciertan operaciones financieras, pagan intereses y amortizan créditos. Pero en estas actuaciones se ven obligados a seguir rigurosamente las directrices que el gobierno les marca en cada caso. Este órgano administrativo (el *Reichswirtschaftsministerium* hitleriano) instruye detalladamente a los jefes de empresa acerca de qué y cómo han de producir; a qué precio y dónde deben comprar; a quiénes, en fin, han de vender. Cada uno halla predeterminado el puesto a desempeñar y la retribución a percibir. El mercado ya no es más que mera ficción. Sólo el gobierno determina los sueldos y salarios, los precios y los tipos de interés. Esos salarios, precios e intereses sólo en sentido formal pueden considerarse tales; en realidad no son más que puras expresiones cuantitativas manejadas por la administración para determinar el trabajo, los ingresos, el consumo y el nivel de vida de cada ciudadano. El gobernante, por sí y ante sí, ordena y encauza toda la actividad productora. Los jefes de empresa obedecen y cumplen las órdenes del gobierno, sin que para nada influyan los deseos y apetencias de los consumidores, y los precios de mercado ya no determinan la producción. Estamos ante un socialismo que pretende ocultarse tras máscaras capitalistas. Subsisten ciertos vocablos de la economía libre, términos que, sin embargo, se refieren a fenómenos totalmente distintos de aquéllos a los que se refiere el mercado con las mismas

palabras.

Conviene destacar este hecho para evitar toda confusión entre socialismo e intervencionismo. El sistema intervencionista o economía de mercado intervenido se distingue del modelo germano de socialismo precisamente en que en él sigue existiendo el mercado. Las autoridades interfieren y perturban su funcionamiento, pero todavía no lo han abolido por entero. Quisieran, desde luego, que tanto la producción como el consumo se apartaran de los cauces que adoptarían libremente, y pretenden plasmar esos sus deseos mediante órdenes, mandatos y prohibiciones que respalda el coercitivo y compulsivo aparato policial. Pero estas medidas son sólo intervenciones *aisladas*. Las autoridades no pretenden combinarlas en un sistema integrado que determine los precios, los salarios y los tipos de interés poniendo así el pleno control de la producción y el consumo en manos del gobierno.

El sistema de economía de mercado intervenido o intervencionismo pretende conservar el dualismo de las distintas esferas de las actividades del gobierno por un lado y la libertad económica bajo el sistema de mercado por otro. Lo que caracteriza al intervencionismo es que el estado no limita sus actividades a defender la propiedad privada de los medios de producción y a protegerla contra toda intrusión violenta o fraudulenta. Las autoridades interfieren en la vida mercantil con mandatos y prohibiciones.

La intervención es un decreto emanado directa o indirectamente de la autoridad que desempeña el poder administrativo de la sociedad y que obliga a los empresarios y capitalistas a explotar determinados factores de producción de forma distinta de como los explotarían si sólo tuvieran que

obedecer a los dictados del mercado. Este mandato puede ser una orden de hacer algo o de no hacerlo. Ni siquiera es necesario que el decreto proceda directamente de la propia autoridad establecida y generalmente reconocida. Puede suceder que otras entidades se arroguen a sí mismas el poder de emanar tales órdenes o prohibiciones y las respalden con un aparato propio de violenta coacción y opresión. Si el gobierno reconocido permite tales procedimientos o incluso los apoya mediante el empleo de su aparato policial, es como si actuara el propio gobierno. Si el gobierno se opone a la acción violenta de otras entidades, pero no consigue, aunque quisiera, dominarlas y eliminarlas con la acción de sus propias fuerzas armadas, entonces tenemos una situación de anarquía.

Conviene recordar que la acción del gobierno supone siempre la violencia o la posibilidad de imponerla. Las sumas que el gobierno invierte en cualquiera de sus actividades han sido previamente detraídas a los particulares mediante las exacciones tributarias. El fisco consigue tales cantidades porque los contribuyentes no osan ofrecer resistencia a los agentes del gobierno. Saben que toda desobediencia o resistencia sería inútil. Mientras tal sea la situación, el gobierno puede recaudar todo el dinero que desee gastar. El gobernar es en última instancia el empleo de la fuerza armada, de policías y gendarmes, de soldados, cárceles y patíbulos. Lo que caracteriza al poder público es que quien lo detenta puede imponer su voluntad azotando, matando o encarcelando al oponente. Quienes reclaman mayor intervención estatal lo que en definitiva postulan es más imposición y menos libertad.

Llamar la atención sobre este hecho no significa enjuiciar

ni condenar la existencia del estado, pues es indudable que no sería posible la pacífica cooperación social si no existiera un instrumento que evitara, por la fuerza incluso si fuera preciso, las actuaciones de los grupos o individuos antisociales. No nos engañemos proclamando, como muchos, que el gobierno es un mal, aunque necesario e indispensable. Para conseguir un fin hay que emplear los medios oportunos y pagar el correspondiente precio para su feliz realización. Considerar ese precio como un mal en el sentido moral del término es un arbitrario juicio de valor. Sin embargo, ante las modernas tendencias a la deificación del estado y del gobierno, es oportuno recordar que los antiguos romanos, al simbolizar al estado como un haz de fustas, fueron más realistas que nuestros contemporáneos cuando adjudican al estado los atributos de la Divinidad.

3. Las funciones estatales

Algunos estudiosos de lo que pomposamente denominan filosofía del derecho y ciencia política pierden el tiempo discurriendo sobre las limitaciones de las funciones del gobierno. Partiendo de supuestos totalmente arbitrarios sobre los valores pretendidamente eternos y absolutos y sobre la justicia perenne, se arrogan la función de jueces supremos de los asuntos terrenales. Interpretan sus arbitrarios juicios de valor derivados de la intuición como la voz del Todopoderoso y de la naturaleza de las cosas.

En realidad no existe nada parecido a un criterio permanente y universal de lo que es justo e injusto. La naturaleza ignora el bien y el mal. No forma parte de un hipotético derecho natural el «no matarás». Lo típico y genuino del estado de naturaleza es que los animales inmisericordemente se aniquilen entre sí; hay incluso especies que sólo matando pueden sobrevivir. El bien y el mal son conceptos estrictamente humanos, expresiones utilitarias cuyo fin es hacer posible la cooperación social bajo el signo de la división del trabajo. Todas las leyes morales y las leyes humanas son medios para la consecución de determinados objetivos. No existe ningún otro método para apreciar su bondad o maldad que examinar su utilidad para conseguir los fines elegidos y deseados.

Deducen algunos del derecho natural la legitimidad de la propiedad privada de los medios de producción. Otros, por el contrario, basándose en ese mismo derecho natural, postulan la abolición de la propiedad. Son debates que carecen de sentido, ya que nadie puede decirnos cuál es efectivamente el contenido de ese derecho natural que tan alegremente suele invocarse.

El estado y el gobierno no son fines, sino medios. Sólo el sádico disfruta haciendo daño a los demás. Las autoridades recurren a la fuerza y a la coacción únicamente para implantar y mantener determinada organización social. La amplitud de la esfera en que deba aplicarse la violencia estatal y el contenido de las normas que la fuerza pública deba hacer respetar vienen exclusivamente determinados por el sistema social que en definitiva se quiera adoptar. No teniendo el estado otra misión más que la de permitir la pacífica pervivencia de la organización social, es evidente que la

determinación de las legítimas funciones sociales dependerá de los cometidos encomendados al aparato gubernamental. Para poder enjuiciar la legislación y las medidas adoptadas para que ésta sea respetada, es preciso examinar previamente si tanto aquélla como éstas resultan idóneas para mantener el sistema social deseado.

La noción de justicia sólo tiene sentido si se refiere a un determinado sistema de normas aceptadas como incuestionables e inmunes a toda crítica. Muchos pueblos se han aferrado a la doctrina de que lo que es bueno y lo que es malo fue establecida en la más remota antigüedad y para siempre. La función de los legisladores y de los jueces no sería hacer las leyes, sino descubrir lo que es bueno en virtud de una idea inmutable de justicia. Esta doctrina, que condujo a un inexorable conservadurismo y a la petrificación de las antiguas costumbres e instituciones, fue impugnada por la doctrina del derecho natural. Las leyes positivas deben contrastarse con una ley «superior», o sea con la ley natural. A la luz de este arbitrario derecho natural se pretendió calificar de justas o injustas las normas e instituciones vigentes. Al buen legislador se le asignó la tarea de hacer coincidir las normas positivas con la ley natural.

Hace tiempo que han sido desenmascarados los errores de estas dos doctrinas. Quien no está ofuscado por ellas advierte la petición de principio que implica apelar a la justicia en un debate referente al diseño de nuevas leyes. *De lege ferenda* no cabe hablar de justicia ni de injusticia. Sólo *de lege lata* puede predicarse lógicamente la idea de justicia, la cual sólo tiene sentido cuando aprueba o desaprueba una conducta concreta desde el punto de vista de las leyes vigentes en el país. Cuando se trata de variar el ordenamiento legal existente, de reformar

o derogar normas vigentes o de decretar normas nuevas, lo decisivo no es la justicia, sino la utilidad o el bienestar social. Para que tenga sentido el concepto de una justicia absoluta es preciso referirse a una determinada organización social. No es la justicia la que nos señala qué sistema social debemos adoptar; es, por el contrario, el orden en definitiva preferido el que nos indicará qué actos son buenos y cuáles recusables. No hay ni bien ni mal fuera del nexo social. Para un hipotético individuo aislado y autosuficiente los conceptos de justicia e injusticia carecerían de sentido. Este individuo sólo podría distinguir entre lo que le favorece y lo que le perjudica. La idea de justicia se refiere siempre a la cooperación social.

No tiene sentido justificar o condenar el intervencionismo a la luz de una ficticia y arbitraria idea de justicia absoluta. Carece igualmente de sentido pretender averiguar cuáles son las limitaciones de las funciones del gobierno partiendo de imaginarios valores supuestamente preestablecidos e inmutables. Menos aún se pueden deducir de los propios conceptos de gobierno, estado, ley y justicia los límites que deben fijarse a la acción estatal. He ahí el gran error de la escolástica medieval, de Fichte, de Schelling, de Hegel y de la *Begriffsjurisprudenz* alemana. Los conceptos son instrumentos del razonar. Nunca se les puede considerar como principios reguladores que dictan las normas de conducta.

Es puro juego mental afirmar que los conceptos de estado y de soberanía implican lógicamente una supremacía absoluta y que por tanto excluyen la idea de cualquier limitación a las actividades del gobierno. Nadie cuestiona el hecho de que un estado tiene el poder de establecer el totalitarismo dentro del territorio en el que es soberano. El problema es si semejante

modo de gobierno es conveniente desde el punto de vista de la conservación y el funcionamiento de la cooperación social. En relación con este problema, para nada sirve la sofisticada exégesis de conceptos y nociones. Hay que resolverlo mediante la investigación praxeológica, no mediante una espuria metafísica del estado y del derecho.

La filosofía del derecho y la ciencia política no entienden por qué no ha de poder el gobierno fijar los precios y castigar a quienes no respetan los precios máximos establecidos lo mismo que persigue y sanciona a ladrones y homicidas. Según ellas, la institución de la propiedad privada no es sino una concesión revocable otorgada graciosamente por el soberano todopoderoso a los miserables individuos. Nada se opone a que el gobierno derogue parcial o totalmente las leyes que otorgan este favor; ninguna objeción puede oponerse a la expropiación y confiscación. El legislador es libre de sustituir un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción, del mismo modo que puede variar el himno nacional adoptado en el pasado. La fórmula *car tel est notre bon plaisir* es la única máxima de la conducta legisladora del soberano.

Frente a este formalismo y dogmatismo legal conviene reiterar que el fin único de las normas legales y del aparato estatal de coacción y compulsión es permitir que la cooperación social funcione pacíficamente. Es claro que el gobierno goza de poder para decretar precios máximos y por lo tanto castigar e incluso ajusticiar a quien ose contravenir tales disposiciones. Pero la cuestión es si semejante política permite o no alcanzar los objetivos a los que el estado aspira cuando la impone. Es un problema exclusivamente praxeológico y económico. A este respecto, nada pueden

decirnos la filosofía del derecho ni la ciencia política.

El problema del intervencionismo no es un problema sobre la correcta delimitación de las funciones «naturales», «justas» o «adecuadas» del estado y del gobierno. La cuestión es: ¿Cómo funciona un sistema intervencionista? ¿Puede alcanzar los fines a que aspira la gente cuando recurre a él?

Realmente notables son la confusión y falta de juicio que reinan al tratar el problema del intervencionismo. Por ejemplo, hay quienes argumentan como sigue: Es evidente que la regulación del tráfico en la vía pública resulta necesaria. Nadie discute que el gobierno pueda intervenir en el comportamiento de los conductores. Los defensores del *laissez faire* se contradicen a sí mismos al oponerse a la regulación de los precios por el gobierno y no defender la abolición de las ordenanzas del tráfico rodado.

El argumento es a todas luces falaz. La regulación del tráfico en las vías públicas compete evidentemente al organismo —estatal o municipal— que posee y administra tales vías. La compañía ferroviaria determina el horario y la frecuencia de los trenes, lo mismo que el regente del hotel es quien decide si habrá música o no durante el almuerzo. Será, desde luego, un funcionario público, si el hotel o el ferrocarril son de propiedad estatal, quien resuelva tales cuestiones. No implica ciertamente intervencionismo económico el que el director general de Correos señale el tamaño y el color de los sellos. Es la administración pública en un teatro oficial quien decide qué óperas deban darse; de ello, sin embargo, no se sigue que sea también el estado quien resuelva ese mismo asunto si la sala es de propiedad particular.

Los intervencionistas doctrinarios proclaman una y otra vez que no desean suprimir la propiedad privada de los

medios de producción, que no quieren acabar con la actividad empresarial ni destruir el mercado. En este sentido, los representantes de la alemana *Soziale Marktwirtschaft*, la más reciente variedad del intervencionismo económico, proclaman que consideran que la economía de mercado es el sistema mejor posible y más deseable de organización económica de la sociedad, y que se oponen a la omnipotencia gubernamental del socialismo. Pero estos partidarios de «terceras vías» rechazan con la misma energía las teorías manchesterianas y el liberalismo del *laissez faire*. El estado debe intervenir, dicen, siempre y cuando el «libre juego de las fuerzas económicas» pueda provocar efectos no deseables desde un punto de vista «social». Creen que compete al gobierno dictaminar en cada caso qué es y qué no es lo «socialmente» deseable. Al hacer esta afirmación dan por supuesto que es el gobierno quien tiene que determinar en cada caso si un concreto hecho económico debe o no considerarse rechazable desde el punto de vista «social» y, por consiguiente, si la situación del mercado requiere o no una intervención especial por parte del gobierno.

Todos estos defensores del intervencionismo ignoran que su programa conduce a la implantación de la plena supremacía del gobierno en todos los sectores de la economía y acaba produciendo una situación que no difiere de lo que hemos llamado el socialismo de tipo germano o de Hindenburg. Si el gobierno puede intervenir allí donde y cuando lo estime oportuno, no hay ya esfera económica alguna que sea regulada por el mercado. No son ya los consumidores quienes deciden qué, cómo, cuánto, por quién y dónde debe producirse; es el gobierno quien resuelve tales cuestiones. Sus representantes intervienen en cuanto el

mercado adopta una medida estimada indeseable. El mercado, en otras palabras, es «libre» mientras actúe tal y como las autoridades desean que lo haga; tiene «plena libertad» para realizar lo que la superioridad considera «bueno», pero carece de toda independencia en cuanto se trata de hacer algo que estima «malo» quien está en el poder. Porque es el gobierno, desde luego, el único competente para definir «lo bueno» y «lo malo». La teoría y la práctica del intervencionismo van paulatinamente apartándose de aquello que lo distinguía del socialismo puro y simple, y acaban finalmente adoptando los principios de la planificación totalitaria.

4. La rectitud como norma suprema del comportamiento individual

Es opinión muy extendida que es posible, incluso en ausencia de la injerencia estatal en los negocios, desviar el comportamiento de la economía de mercado del cauce por el que habría discurrido a impulsos del mero afán de lucro. Los partidarios de acometer reformas sociales, inspirándose en los principios del cristianismo o ateniéndose a las exigencias de un «auténtico» sentido moral, aseguran que la conciencia sería suficiente para guiar a las personas bienintencionadas en el mundo de los negocios. Si la gente estuviera dispuesta a tener en cuenta, no sólo su provecho personal, sino también los preceptos de la religión y la moral, no sería necesario acudir a la presión del estado para ajustar y ordenar la vida

social. Lo fundamental no es tanto que cambien los gobiernos o que se modifiquen las leyes, sino la purificación interna del hombre, el retorno a los mandamientos de Dios y a los preceptos del código moral, el rechazo de la codicia y del egoísmo. Sería así fácil conciliar la propiedad privada de los medios de producción con la justicia, la rectitud y la honestidad. Los perniciosos efectos del capitalismo serían eliminados sin mengua de la libertad y de la iniciativa del individuo. Se destronaría el Moloch capitalista sin entronizar en su lugar al Moloch estatal.

Carece de interés examinar ahora los arbitrarios juicios de valor en que tales opiniones se basan. Las censuras que estos críticos formulan acerca del capitalismo son intrascendentes; sus errores y falacias no hacen al caso. Lo único que importa es la idea de organizar un sistema social sobre la doble base de la propiedad privada y de unos principios morales que deben poner ciertos límites a su desenvolvimiento. El sistema preconizado, dicen sus defensores, no será socialista ni capitalista ni intervencionista. No será socialismo, porque se mantendrá la propiedad privada de los medios de producción; ni capitalismo, porque los mandatos de la conciencia prevalecerán sobre el afán de lucro; ni intervencionismo, porque será innecesario que el gobierno interfiera la actividad mercantil.

En la economía de mercado, el individuo es libre para proceder como le plazca dentro de los límites que le impone la propiedad ajena. Las resoluciones del particular son decisivas; sus conciudadanos deben tomarlas en cuenta al actuar y es el propio funcionamiento del mercado el que coordina estas acciones autónomas. La sociedad se abstiene de indicar a los hombres lo que deben o no deben hacer.

Resulta innecesario imponer la cooperación mediante órdenes y prohibiciones. Toda actuación antisocial lleva consigo su propio castigo. Al no existir conflictos entre los intereses de la sociedad y los del individuo, no se precisa ningún método coactivo para solucionarlos. El mecanismo opera y alcanza sus objetivos sin la intervención de una autoridad que dicte órdenes y prohibiciones y castigue a los infractores.

Traspasadas las fronteras de la propiedad privada y del mercado, se halla el mundo de la coacción y la fuerza. Estamos ante la muralla que la sociedad levanta para proteger la propiedad privada y el mercado contra la violencia, la malicia y el fraude. Allende se extiende el reino de la imposición, bien distinto del de la libertad; donde ya todo son normas, discriminando lo legal de lo ilegal, lo que está permitido de lo que está prohibido, y un implacable mecanismo de armas, prisiones y horcas, con los hombres que lo manejan, siempre dispuestos a aniquilar a quienquiera ose desobedecer.

Pues bien, los reformistas a los que nos referimos pretenden, en definitiva, que, junto a las normas destinadas a proteger y conservar la propiedad privada, prevalezcan otras de carácter ético. Aspiran a que en el ámbito de la producción y el consumo operen factores distintos de los que registra aquel orden social en el que los individuos sólo se ven obligados a no dañar al prójimo desconociendo el derecho de propiedad ajeno. Quieren suprimir las motivaciones que dirigen al individuo en el ámbito de la economía de mercado (las denominan egoísmo, codicia, afán de lucro) y sustituirlas por otros impulsos (hablan de conciencia, rectitud, altruismo, temor de Dios, caridad). Están convencidos de que esta

reforma moral bastaría para instaurar un sistema de cooperación social mejor que el del capitalismo inadulterado, sin tener necesidad de recurrir a las especiales medidas de gobierno propias tanto del socialismo como del intervencionismo.

Pero quienes así razonan no comprenden el papel que las motivaciones que condenan por viciosas desempeñan en el funcionamiento del mercado. No alcanzan a comprender que si la economía libre funciona sin injerencias administrativas ni órdenes superiores que indiquen a cada uno lo que deba hacer y cómo hacerlo, es porque no obliga a la gente a desviarse de la conducta que mejor sirve a su propio interés. Lo que armoniza las acciones de los individuos con el sistema social de producción en su conjunto es el hecho de que cada uno no hace sino perseguir sus propios objetivos. Al no impedir que la propia «codicia» actúe, todo el mundo, sin quererlo, contribuye al mejor desenvolvimiento posible de la actividad productora. De esta suerte, en la esfera de la propiedad privada y del mecanismo legal que la protege frente a los actos hostiles de fraude o violencia, no se origina conflicto alguno entre los intereses individuales y los sociales.

Suprimida la propiedad privada —que el reformador menosprecia en razón a que el egoísmo constituye su rasgo característico—, la economía de mercado se convierte en un caos absoluto. Porque no se puede instaurar un orden social satisfactorio y eficaz simplemente incitando a la gente a que escuche la voz de la conciencia y sustituya las motivaciones que derivan del afán de lucro por consideraciones atinentes al bienestar general. No es suficiente instar al individuo a *no* comprar en el mercado más barato *y a no* vender en el más caro. Es insuficiente decirle que *no* se afane por la ganancia y

que *no* evite la pérdida. Es preciso establecer reglas inequívocas que orienten su conducta en cada caso concreto.

Dice el reformador: El empresario es desalmado y egoísta cuando, aprovechándose de su superioridad, ofrece precios inferiores a los del competidor menos eficiente y le fuerza a retirarse del mercado. Pero ¿cómo debería proceder el empresario «altruista»? ¿Es que, tal vez, en ningún caso había de vender a menor precio que sus competidores? ¿O se registran circunstancias específicas en las que sí le es lícito forzar la baja?

Pero también añade el reformador: El empresario es desaprensivo y explotador cuando, sirviéndose de la coyuntura del mercado, eleva los precios de tal suerte que impide al económicamente débil adquirir los bienes necesarios. Pero ¿cómo debería proceder el empresario «bueno»? ¿Deberá regalar la mercancía? Por bajo que sea el precio solicitado siempre habrá algunos que no podrán comprar, o, por lo menos, no comprarán tanta mercancía como adquirirían si los precios fueran todavía más bajos. ¿A quiénes, entre todos los que desean comprar, deberá el empresario excluir de la posibilidad de obtener la mercancía?

No es necesario, por el momento, entrar en el examen de las consecuencias que de manera inexorable provoca cualquier desviación del nivel de precios libremente fijado por el mercado. Si el vendedor evita vender a precio inferior al de sus competidores menos eficientes, al menos una parte de su stock quedará invendida. Y si facilita su mercancía a precio inferior al de la coyuntura económica, la oferta resultará insuficiente para atender a cuantos se hallan dispuestos a pagar el precio fijado. Más tarde analizaremos estas y otras consecuencias que derivan de cualquier desviación de los

precios fijados por el mercado[2]. Pero ya desde ahora habremos de quedar persuadidos de que es insuficiente decir al empresario que *no* se deje llevar por la coyuntura económica. Es forzoso indicarle hasta dónde puede llegar al fijar los precios. Cuando el afán de lucro no dirige la actividad empresarial ni determina qué ha de producirse y en qué cantidad; cuando el beneficio no induce al empresario a servir al consumidor lo mejor que le es posible, es preciso instruirle convenientemente en cada caso concreto. Es inevitable guiar su conducta mediante órdenes y prohibiciones específicas, regulación que precisamente caracteriza la injerencia estatal. Es vano cualquier intento de supeditar aquella intervención a los mandatos de la conciencia, la caridad y el amor al prójimo.

Los partidarios de una reforma social cristiana estiman que su anhelo de que la conciencia y la observancia de la ley moral suavice y modere la codicia y el afán de lucro fue un hecho en el pasado. El alejamiento de los mandatos de la Iglesia es la causa de todos los males de la época. Si la gente no se hubiera rebelado contra los mandamientos, si no se hubiera impuesto la codicia, la humanidad seguiría gozando de la bienandanza que disfrutó durante la Edad Media, cuando al menos la élite ajustaba su conducta a los principios del Evangelio. Se necesita, por tanto, volver a aquel feliz tiempo pasado e impedir así que una nueva apostasía prive a los hombres de sus beneficiosos efectos.

Pasemos por alto el análisis de las condiciones económicas y sociales del siglo XIII que estos reformadores ensalzan como la mejor época de la historia. Lo que interesa es precisar el concepto de precios y salarios *justos*, esencial en las enseñanzas sociales de los teólogos, y que los reformadores

desean convertir en criterio básico de la actividad económica.

Es evidente que, para quienes la propugnan, la noción de precios y salarios justos guarda y guardó siempre relación con un determinado orden social que reputan como el mejor posible. Aspiran a la implantación de su ideal y a su eterno mantenimiento. No toleran el más leve cambio. Cualquier cambio en el ordenamiento establecido, que se considera óptimo, equivale a empeorar. La visión del mundo de estos filósofos prescinde de la inextinguible ansiedad característica del ser humano, que tiende al constante incremento de su bienestar. Los cambios históricos y la mejora general del nivel de vida son nociones ajenas a esa visión. Estiman «justo» cuanto favorece el mantenimiento de su inalterable utopía, e «injusto» todo lo demás.

Ahora bien, la consideración que merece al común de la gente el concepto de precio y salario justo es totalmente diferente del que tienen los filósofos. Cuando el no filósofo califica de justo un precio, quiere decir que su implantación mejora, o al menos no perjudica, sus ingresos y posición social. Denomina injusto todo precio que ponga en riesgo su posición y bienestar. Para él es «justo» que los precios de los servicios y bienes que ofrece se eleven constantemente y que los precios de los bienes y servicios que desea desciendan cada vez más. Al campesino ningún precio del trigo, por alto que sea, le parece injusto. Al asalariado ningún tipo de salario, por alto que sea, le parece exorbitante. El primero no duda un momento en reputar cualquier baja de precio del trigo como una violación de las leyes humanas y divinas, mientras el segundo se rebela si se reducen los salarios. Ahora bien, un sistema social organizado sobre la base de la cooperación únicamente dispone del mecanismo del mercado para adaptar

la producción a los cambios de coyuntura. Mediante la alteración de los precios se induce a la gente a disminuir la producción de los artículos apetecidos con menos apremio y a ampliar la de aquéllos que el consumidor con más urgencia demanda. Lo absurdo de cualquier intento de estabilización de precios radica precisamente en que impide todo progreso y conduce a la rigidez y al inmovilismo. Las mutaciones de precios y salarios, en cambio, provocan soluciones de armonía, incrementan el bienestar y son vehículos de progreso económico. Los que condenan por injusta cualquier modificación de precios y salarios y desean mantener el estado de cosas que reputan justo, en realidad se oponen a todo esfuerzo conducente al mejoramiento de las condiciones económicas de la gente.

No es injusto que desde hace tiempo venga prevaleciendo en el proceso formativo de los precios de los productos agrícolas una tendencia que ha impulsado a grandes núcleos de la población a abandonar el agro y a enrolarse en las industrias manufactureras. De no haber ocurrido así, el 90 por 100, o quizá más, de la población continuaría dedicada al campo, obstaculizando el desarrollo de la industria. Todo el mundo, sin excluir los campesinos, viviría peor. Si se hubiera aplicado la doctrina tomista del «justo precio», prevalecerían todavía hoy las condiciones económicas del siglo XIII. La población no habría alcanzado su actual volumen y el nivel de vida sería notablemente inferior.

Ambas interpretaciones del justo precio, la filosófica y la vulgar, convienen en la condena de los precios y tipos de salario que el mercado inadulterado registraría. Pero semejante actitud negativa no aporta en realidad fórmula alguna para determinar el nivel que habrían de alcanzar

aquéllos. Erigida la rectitud en norma suprema de la actuación económica, debe señalar a la gente de manera inequívoca cómo tiene que conducirse en la esfera mercantil y cuáles son los precios a solicitar y a abonar en cada caso concreto. Y no sólo esto; deberá al propio tiempo —mediante el aparato coactivo— exigir el sometimiento de cuantos sientan la menor veleidad de no acatar lo ordenado. Se hace preciso entronizar una suprema autoridad que dicte preceptos y normas de conducta en cada caso, los modifique si fuera preciso, los interprete auténticamente y no permita que nadie los infrinja. De todo ello se infiere que la implantación de la justicia y la rectitud moral, en sustitución del egoísta afán de lucro, exige adoptar precisamente las mismas medidas de injerencia estatal que los partidarios del mejoramiento moral de la humanidad deseaban evitar. Cualquier desvío de la libre economía de mercado requiere la implantación de un régimen autoritario. El que poder tan omnímodo sea laico o clerical carece de importancia.

Cuando los reformadores exhortan a la gente a no dejarse avasallar por el egoísmo, se dirigen a capitalistas y empresarios y algunas veces también, aunque muy tímidamente, a los asalariados. Ahora bien, la economía de mercado es un sistema en que el consumidor es soberano. Tales admoniciones deberían ser dirigidas, por tanto, a los consumidores, no a los productores. Habría que persuadirles de que renunciaran a preferir las mercancías mejores y más baratas, evitando así todo perjuicio a los productores menos eficientes. Sería indispensable convencerles de que redujeran sus compras, a fin de permitir a otros más necesitados incrementar las suyas. Pero cuando se exige al consumidor que actúe así, es preciso indicarle con claridad lo que debe

comprar, en qué cantidad, de quién y a qué precios; y acudir a la coacción para que tales indicaciones sean acatadas. Ahora bien, en este supuesto queda implantado idéntico mecanismo de control autoritario que la reforma moral deseaba hacer innecesario.

De cuánta libertad pueden disfrutar los individuos en un régimen de cooperación social, depende del grado en que vengan a coincidir el interés del particular y el interés público. Cuando, en la persecución de su propio bienestar, provoca también —o, al menos, no perjudica— el de sus semejantes, jamás puede el particular que sigue su propio camino amenazar la estabilidad social ni dañar el interés ajeno. El reino de la libertad y de la iniciativa individual queda así entronizado y, en su ámbito, el hombre decide y actúa con plena independencia. De la libertad económica derivan todas las libertades que son compatibles con la cooperación social bajo el signo de la división del trabajo. Estamos ante la economía de mercado, o capitalismo, con su corolario político —su «superestructura», dirían los marxistas—, el gobierno representativo.

Quienes pretenden que existe un conflicto entre la codicia de los diversos individuos o entre la codicia de los particulares, de un lado, y el bien común de otro, es lógico que deseen privar a los seres humanos de su derecho a actuar y a decidir. La discrecionalidad de los ciudadanos debe ser sustituida por la supremacía de un organismo central que gestione la producción. En su modelo de sociedad perfecta no hay espacio para la iniciativa privada. La autoridad ordena y el individuo, de buen o mal grado, obedece.

5. El significado del laissez faire

Los pensadores liberales de la Francia del siglo XVIII condensaron su filosofía en la conocida frase *laissez faire, laissez passer*. Aspiraban a implantar un mercado libre de trabas; abogaban por la abolición de todos los obstáculos que impedían al hombre eficaz e industrioso prevalecer sobre sus más torpes e ineficientes competidores; de todo lo que perturbaba el desplazamiento de las personas y la circulación de las cosas. Esto era lo que quería decir la famosa máxima.

En nuestra época de apasionado anhelo de la omnipotencia gubernamental la fórmula ha caído en desgracia. La opinión pública la considera hoy como manifestación de depravación moral y de supina ignorancia.

El intervencionista plantea la disyuntiva entre unas «fuerzas ciegas y automáticas» y una «planificación consciente»[3]. Es evidente, deja entender, que confiar en procesos irreflexivos es pura estupidez. Nadie en su sano juicio puede propugnar la inhibición; que todo siga su curso sin que intervenga ninguna voluntad consciente. Cualquier ordenamiento racional de la vida económica será siempre superior a la ausencia de todo plan. El *laissez faire* significa: Dejad que perduren las desgracias; no interfiráis, no hagáis nada por mejorar racionalmente la suerte de la humanidad.

Es éste un planteamiento falaz. El argumento a favor de la planificación deriva exclusivamente de una inadmisible interpretación de una metáfora. No tiene otra base que las connotaciones implícitas en el término «automático», que suele aplicarse en un sentido metafórico para describir el proceso de mercado[4]. «Automático», según el *Concise Oxford Dictionary*[5], significa «inconsciente, ininteligente,

meramente mecánico», y según el *Webster's Collegiate Dictionary*[6], lo «no sujeto al control de la voluntad (…), realizado sin reflexión mental, sin intención o dirección consciente». ¡Qué gran baza para los partidarios del dirigismo poder jugar tan valiosa carta!

Lo cierto es que la alternativa no se plantea entre inerte mecanismo, de un lado, y sabia organización, de otro; entre la presencia o la ausencia de un plan. La cuestión es: ¿Quién planifica? ¿Debe cada miembro de la sociedad hacer sus propios planes o debe planificar para todos un gobierno benevolente? El dilema no es: *automatismo frente a acción consciente*, sino *acción autónoma de cada individuo frente a acción exclusiva del gobierno*, o bien: *libertad frente a omnipotencia gubernamental*.

El *laissez faire* no pretende desencadenar unas supuestas fuerzas ciegas e incontroladas. Lo que quiere es dejar a todos en libertad para que cada uno decida cómo concretamente va a cooperar en la división social del trabajo y que sean, en definitiva, los consumidores quienes determinen lo que los empresarios hayan de producir. La planificación, en cambio, supone autorizar al gobernante para que, por sí y ante sí, sirviéndose de los resortes de la represión, resuelva e imponga.

Pero bajo el *laissez faire*, replica el dirigista, no se producen aquellos bienes que la gente «realmente» necesita, sino los que mayor beneficio reportan, y el objetivo de la planificación debe ser encauzar la producción de suerte que queden satisfechas las «verdaderas» necesidades. Pero ¿quién es capaz de decidir cuáles son esas «verdaderas» necesidades?

Así, por ejemplo, el profesor Harold Laski, presidente que fue del Partido Laborista inglés, señalaba como objetivo de la

acción estatal «la canalización del ahorro hacia la construcción de viviendas antes que hacia la apertura de salas cinematográficas»[7]. Es indiferente que se esté o no de acuerdo con la opinión del profesor de que las casas son preferibles a las películas. El hecho es que los consumidores, gastando parte de su dinero en adquirir boletos de cine, expresan diariamente una opinión diferente. Si las masas de Gran Bretaña, las mismas que con sus votos llevaron al Partido Laborista al poder, en vez de frecuentar los cinematógrafos hubieran preferido invertir su dinero en la adquisición de saneadas casas y cómodos pisos, sin necesidad de ningún tutelaje estatal, por impulso puramente lucrativo, la industria se habría orientado hacia la edificación en vez de producir costosos films. Lo que en el fondo pretendía Mr. Laski era desafiar la voluntad de los consumidores y sustituir por sus propias valoraciones los auténticos deseos de aquéllos. Aspiraba a suprimir la democracia del mercado e implantar el absolutismo zarista en la producción. Sin duda, pensaba que tenía razón desde un punto de vista «más elevado» y que, como superhombre, estaba facultado para imponer su propio criterio a la masa de seres inferiores. Pero nunca fue lo bastante franco como para reconocerlo.

Los encendidos elogios a las excelencias de la acción estatal difícilmente ocultan la *autodivinización* del dirigista. El gran dios estatal lo es tan sólo en razón a que cada defensor del intervencionismo imagina que la deidad pública hará exclusivamente lo que él aspira a ver realizado. El único plan genuino es aquél que el propio dirigista personalmente apoya. Todos los demás son burdas falsificaciones. Al ensalzar «el plan» se está refiriendo exclusivamente a su propio plan, sin aceptar que también pudiera haber otros «planes». Los

intervencionistas sólo están de acuerdo en oponerse al *laissez faire*, es decir, a que el individuo pueda elegir y actuar. El desacuerdo entre los mismos es absoluto por lo que atañe al programa concreto. Siempre que se les ponen de manifiesto los desastrosos efectos provocados por cierta intervención, reaccionan invariablemente diciendo que las indeseadas consecuencias fueron fruto de una intervención desacertada; nosotros, dicen, propugnamos el buen intervencionismo, no un intervencionismo nocivo. Y, naturalmente, el «buen intervencionismo» es sólo aquél que preconiza el correspondiente profesor.

El *laissez faire* no significa sino autorizar al hombre común para que elija y actúe; que no tenga, en definitiva, que doblegarse ante ningún tirano.

6. La intervención directa del gobierno en el consumo

Al investigar los problemas económicos que plantea el intervencionismo, no es preciso examinar las medidas de gobierno que pretenden influir de modo inmediato en la elección de los bienes por parte de los consumidores. Toda injerencia estatal en la esfera mercantil repercute indirectamente sobre el consumo. Puesto que altera el mecanismo del mercado, influye forzosamente en la conducta y estimaciones valorativas de los consumidores. Cuando el poder se limita a forzar directamente al consumidor a adquirir mercancías distintas de las que habría preferido en

ausencia del mandato gubernamental, no surge ningún problema especial que deba analizar la economía. No hay duda de que cualquier mecanismo policiaco fuerte y despiadado dispone de poder suficiente para hacer respetar tales mandatos.

Al contemplar la elección realizada por el consumidor no pretendemos, desde luego, inquirir los motivos que pudieran inducirle a comprar *a* y a no comprar *b*. Sólo consideramos los efectos que en la determinación de los precios de mercado y consiguientemente en la producción provoca la concreta conducta de los consumidores. Estos efectos no guardan relación directa con motivaciones anímicas; se producen por el acto concreto de comprar *a* y no comprar *b*. En la determinación de los precios de las máscaras antigás para nada influye que la gente se decida a adquirirlas por propio impulso o en razón a que el gobierno obliga a todos a tenerla. Lo único que influye es la cuantía de la demanda efectiva.

El gobernante que desea mantener las apariencias externas de libertad, a pesar de procurar seriamente cercenarla, disimula la interferencia directa en el consumo so capa de intervención en la vida mercantil. La denominada ley seca americana pretendía que los residentes en el país se abstuvieran de las bebidas alcohólicas. Pero hipócritamente la ley no sancionaba el acto de beber. Lo que prohibía era, en cambio, la fabricación, venta y transporte del licor, es decir, toda la actividad mercantil previa al acto de ingerir alcohol. La gente comete excesos alcohólicos, se decía, inducida por los fabricantes de bebidas carentes de todo escrúpulo. Pero a lo que realmente aspiraba la ley seca era a suprimir la libertad del americano para gastar sus dólares y gozar de la vida a su manera. Las medidas restrictivas impuestas a la industria eran

meras consecuencias del objetivo efectivamente perseguido.

La intervención directa del gobierno en el consumo, como decíamos, no suscita problemas catalácticos; va más allá del ámbito de la cataláctica y atañe al fundamento de la organización social y de la propia vida humana terrenal. Si la autoridad del gobernante procede de Dios y ha recibido de la Providencia el encargo de erigirse en incontestado guardián de unas masas ignorantes y estúpidas, debe ciertamente reglamentar y vigilar celosamente la conducta de sus súbditos. Este gobernante enviado de Dios conoce lo que conviene a sus vasallos mucho mejor que ellos mismos. Su deber es evitarles cualquier daño que pudieran hacerse si se les dejara actuar libremente.

Quienes gustan de calificarse de «realistas» son incapaces de apreciar la importancia de los temas que estamos abordando. Opinan que se trata de problemas que no se pueden examinar desde un punto de vista que se apresuran a calificar de filosófico y académico. Sus consideraciones, dicen, obedecen exclusivamente a motivos prácticos. Es un hecho que algunas personas se perjudican a sí mismas y a sus propios e inocentes deudos mediante el uso de estupefacientes; nadie que no sea un puro doctrinario, impulsado por su dogmatismo, se puede oponer a que los poderes públicos regulen el tráfico de drogas. Los beneficiosos efectos que de tal intervención se derivan son evidentes.

Pero el problema no es tan sencillo. El opio y la morfina son ciertamente drogas nocivas que producen hábito. Ahora bien, admitido el principio de que compete al gobernante proteger al individuo contra su propia necedad, no cabe oponer ya objeciones serias a ninguna ulterior intervención estatal. Lo mismo puede decirse del alcohol y la nicotina.

Pero, entonces, ¿por qué la benévola providencia del gobernante no se extiende más allá del cuidado corporal? El daño que el hombre puede infligir a su mente y a su alma ¿no es, acaso, más perturbador que cualquier padecimiento físico? ¿Por qué no impedirle que lea libros perniciosos y que presencie detestables representaciones teatrales; que contemple pinturas y esculturas reñidas con la estética y que oiga mala música? Las consecuencias que derivan de una ideología social nociva son, sin duda, mucho más perniciosas, tanto para el individuo como para la colectividad, que todas las que pudieran derivarse del uso de drogas y narcóticos.

Y esto que decimos no es, como algunos podrían pensar, mero producto de la calenturienta imaginación de asustadizos y solitarios pensadores. Porque lo que conviene advertir es que ningún gobierno intervencionista, ni antiguo ni moderno, se abstuvo jamás de reglamentar las ideas, las opiniones y las creencias de sus súbditos. Tan pronto como se cercena la libertad de cada uno para decidir aquello que personalmente prefiera consumir, todas las demás libertades quedan igualmente suprimidas. Quienes admiten ingenuamente la interferencia de los poderes públicos en el consumo, se engañan cerrando los ojos a lo que, con menosprecio, denominan aspectos filosóficos de la cuestión. No advierten que de este modo se están convirtiendo en paladines de la censura, de la inquisición, de la intolerancia religiosa y de la persecución del disidente.

Al analizar el intervencionismo desde el punto de vista cataláctico prescindimos deliberadamente de las consecuencias políticas que acompañan a toda injerencia en el consumo. Destacamos simplemente que empresarios y capitalistas van a tener que aprovechar los factores de

producción de modo distinto de como lo harían si actuaran sólo bajo los dictados del mercado. No suscitamos el tema de si tal intervención, contemplada desde cualquier otro preconcebido punto de vista, pueda considerarse plausible o nociva. Nos limitamos a preguntar si mediante la intervención se pueden alcanzar aquellos objetivos que los intervencionistas desean conseguir.

De la corrupción

Quedaría incompleto el examen del intervencionismo si no nos refiriéramos al fenómeno de la corrupción.

No hay prácticamente ninguna intervención estatal en el funcionamiento del mercado que, desde el punto de vista de los ciudadanos por ella afectados, pueda dejar de calificarse o como una confiscación o como un donativo. La actividad intervencionista da lugar a que ciertos grupos o individuos se enriquezcan a costa de otras personas o agrupaciones. Lo que no impide que, con frecuencia, el daño infligido a unos no beneficie a nadie, con lo que al final todos salen perjudicados.

No existe nada parecido a un método justo y eficaz para ejercer el tremendo poder que el intervencionismo pone en manos tanto del poder legislativo como del ejecutivo. Los defensores del intervencionismo pretenden que la actuación del gobernante, siempre sabio y ecuánime, y la de sus no menos angélicos servidores, los burócratas, evitará las tan perniciosas consecuencias que, «desde un punto de vista social», provocan la propiedad individual y la acción empresarial. El hombre común, para tales ideólogos, no es más que un débil ser necesitado de paternal tutelaje que le proteja contra las ladinas tretas de una pandilla de bribones. Los partidarios del estatismo hacen escarnio de todo lo que los conceptos de ley y legalidad hasta hace poco significaron, en aras de una «más noble y elevada noción de la justicia». Los actos de los administradores públicos están siempre autorizados; esa justicia *sui generis* que hoy por doquier se invoca precisamente les faculta para sancionar a quienes ellos entiendan haberse egoístamente apropiado de lo que pertenecía a otros.

Los conceptos de egoísmo y altruismo, tal como los intervencionistas los

manejan, resultan vanos y contradictorios. El hombre, al actuar, como más de una vez se ha destacado, aspira invariablemente a provocar una situación que él aprecia en más que la que piensa habría prevalecido en ausencia de su actuación. Toda actividad humana, en este sentido, viene siempre dictada por el egoísmo. Quien entrega dinero para alimentar niños hambrientos lo hace o bien porque piensa que su acción será premiada en la otra vida o bien porque disfruta más remediando la necesidad infantil que con cualquier otra satisfacción que la suma en cuestión pudiera proporcionarle. El político, por su lado, también es siempre egoísta; tanto cuando, para alcanzar el poder, hace suyas las doctrinas más populares, como cuando se mantiene fiel a sus propias convicciones despreciando las ventajas y beneficios que conseguiría si traicionara tal ideario.

La mentalidad anticapitalista, que considera la igualdad de ingresos y patrimonios como lo único natural y justo; que califica de explotador a quienquiera tenga riquezas superiores a las del hombre medio y que recusa la actividad empresarial por estimarla perjudicial al bien común, utiliza los términos *egoísta y altruista* de acuerdo con lo que tal ideario le sugiere. El burócrata, en su fuero interno, estima torpe y deshonesto el mundo de los negocios, el depender de los consumidores, cortejar a la clientela, obtener beneficio sólo cuando se ha conseguido atender a las masas compradoras mejor que la competencia. Para él, sólo son espíritus nobles y elevados quienes aparecen en la nómina del gobierno.

Pero, por desgracia, no es angélica la condición de los funcionarios y sus dependientes y pronto advierten que sus decisiones, bajo un régimen intervencionista, pueden irrogar al empresario graves pérdidas y a veces también pingües beneficios. Hay, desde luego, empleados públicos rectos y honorables; pero también los hay que no dudan, si la cosa puede hacerse de un modo «discreto», en llamarse a la parte en los beneficios que generan sus autorizaciones.

Hay muchos campos en los que, dada una organización intervencionista, es imposible evitar el favoritismo. Piénsese, por citar un solo ejemplo, en la cuestión de las licencias de importación. ¿A quién otorgarlas y a quién denegarlas? No existe ningún criterio que permita hacer tal distribución de manera objetiva y libre de consideraciones personales. El que efectivamente se llegue o no a pagar dinero por la adjudicación, en el fondo poco importa, pues no resulta menos recusable conceder sin cobrar nada las deseadas licencias a aquéllos de quienes la administración espera conseguir en el futuro particulares servicios (sus votos electorales, por ejemplo).

El intervencionismo genera siempre corrupción. Su tratamiento, en este sentido, es tarea de historiadores y juristas[8].

Capítulo XXVIII

EL INTERVENCIONISMO FISCAL

1. El impuesto neutro

Mantener en funcionamiento el aparato coactivo del estado exige el consumo de trabajo y de bienes. Bajo un régimen liberal, tales dispendios son de escasa importancia comparados con el volumen total de las rentas personales. En cambio, como es lógico, cuanto más amplía el poder público el ámbito de su acción, tanto más se hipertrofia el presupuesto.

Dado que los gobiernos generalmente poseen y explotan factorías, fincas agrícolas, bosques y minas, cabría pensar en cubrir las necesidades presupuestarias, total o parcialmente, con las rentas provenientes de tal patrimonio público. La gestión estatal es, sin embargo, en la mayoría de los casos, tan pobre e ineficaz que más bien provoca pérdidas que ganancias. Los poderes públicos no tienen, por eso, otro remedio que acudir a las medidas tributarias. Para nutrir el presupuesto, han de exigir de los ciudadanos una porción de

su respectivo patrimonio o renta.

Podría pensarse en un sistema impositivo neutral que, al no interferir el funcionamiento del mercado, le permitiera deslizarse por aquellos mismos cauces que habría seguido en ausencia de cargas tributarias. Pero ni la tan extensa literatura producida en relación con temas fiscales ni los estadistas al elaborar sus proyectos prestaron apenas atención al problema de ese imaginable impuesto *neutro*. Se han preocupado más bien del impuesto *justo*.

Bajo la égida de un sistema tributario neutral, la situación económica de los ciudadanos se vería afectada sólo por aquella porción de trabajo y de materiales absorbidos por las necesidades estatales. En el imaginario modelo de una economía de giro uniforme, la hacienda pública percibe regularmente los impuestos y aplica exactamente la suma recaudada a sufragar los gastos que la burocracia ocasiona. Una parte de la renta de cada ciudadano se dedica al gasto público. Si suponemos que en aquella economía de giro uniforme prevalece una perfecta igualdad de ingresos, de tal manera que la renta de cada familia es proporcional al número de sus miembros, tanto un impuesto per cápita como una contribución sobre las rentas personales serían impuestos neutros. No habría diferencia entre unos y otros ciudadanos. El gasto público absorbería una porción de la renta de cada persona y la carga fiscal carecería de efectos secundarios.

Pero la economía cambiante no guarda la menor similitud con este imaginario modelo de una economía de giro uniforme con igualdad de ingresos. El cambio incesante y la desigualdad de rentas y patrimonios son características básicas y consustanciales de la cambiante economía de mercado. En su seno, ningún impuesto puede ser neutral. Las

cargas tributarias, como el dinero, jamás pueden ser de tal condición, si bien las causas son distintas en uno y otro caso.

El gravamen que afecta a todos los ciudadanos de manera igual y uniforme, sin considerar el volumen de los respectivos ingresos y patrimonios, resulta más oneroso para quienes disponen de menores recursos. Restringe la producción de aquellos artículos consumidos por las masas relativamente a la de los artículos suntuarios adquiridos por los de mayores medios. Favorece, en cambio, el ahorro y la acumulación de capital. Impulsa la elevación de los salarios, al no frenar la tendencia a la baja de la productividad marginal de los bienes de capital, con respecto a la productividad marginal del trabajo.

La política fiscal que hoy impera en la mayoría de los países se inspira fundamentalmente en la idea de que las cargas presupuestarias deben ser distribuidas con arreglo a la capacidad de pago de cada ciudadano. El razonamiento que, en definitiva, condujo a la general aceptación del principio de la «capacidad de pago» presuponía de manera harto confusa que, si los más ricos soportan mayores cargas tributarias, el impuesto resulta algo más neutral. Influyeran o no tales consideraciones, es lo cierto que pronto se desechó por completo el más leve anhelo de neutralidad impositiva. El principio de la capacidad de pago ha sido elevado a la categoría de postulado de la justicia social. Los objetivos fiscales y presupuestarios del impuesto, tal como estos temas se enfocan en la actualidad, han quedado relegados a segundo término. Reformar, de acuerdo con los dictados de la justicia, el presente orden social es el objetivo principal de la política tributaria por doquier. La mecánica fiscal se convierte en instrumento para intervenir mejor en toda la vida mercantil.

Desde este punto de vista, el impuesto es tanto más satisfactorio cuando menos neutral es y mejor sirve para desviar la producción y el consumo de los cauces por los que habrían discurrido bajo un sistema de mercado inadulterado.

2. El impuesto total

La idea de justicia social implícita en el principio de la capacidad de pago es la de una completa igualdad financiera de todos los ciudadanos. En tanto se mantenga la menor diferencia de rentas y patrimonios, por ínfima que sea, se puede insistir en este ideal igualitario. El principio de la capacidad de pago —cuando se lleva a sus últimas e inexorables consecuencias— exige llegar a la más absoluta igualdad de ingresos y fortunas mediante la confiscación de cualquier renta o patrimonio superior al mínimo de que disponga el más miserable de los ciudadanos[1].

El concepto de impuesto total es la antítesis del impuesto neutro. El impuesto total grava íntegramente —confisca— todo ingreso o patrimonio. Los poderes constituidos pueden así, primero, colmar las arcas del tesoro público y asignar luego a cada ciudadano la cantidad que consideren oportuna para que atienda a sus necesidades. O también pueden, al fijar las cargas impositivas, liberar del gravamen aquella cantidad que consideren equitativa, complementando las rentas de los de menores ingresos hasta dejarlas todas adecuadamente equilibradas.

Pero la idea del impuesto total no puede llevarse hasta sus últimas consecuencias lógicas. Si empresarios y capitalistas no obtienen beneficios ni sufren pérdidas, les resulta indiferente actuar de esta o aquella manera al decidir la forma mejor de emplear los medios de producción disponibles en cada momento. Desvanecida su función social, quedan transformados en meros administradores de la cosa pública, sin que les acucie el propio interés, abandonando todo sentido de responsabilidad. Nada les induce a ordenar la producción con arreglo a las apetencias del consumidor. Si sólo se grava la renta, quedando exentos los bienes de capital, se ofrece un incentivo al propietario para que consuma parte de su patrimonio en perjuicio del interés común. El impuesto total sobre la renta sería, en todo caso, una torpe vía para instaurar el socialismo. Pero si afectara no sólo a las rentas, sino también a los patrimonios, dejaría de ser exacción tributaria; no sería ya instrumento recaudatorio destinado a nutrir el presupuesto estatal bajo la égida de la economía de mercado. Sería la instauración del socialismo. Tan pronto como el impuesto total se implantara, el socialismo sustituiría al capitalismo.

Es opinable que pueda llegarse al socialismo a través del impuesto total, pero indudablemente hubo socialistas que formularon programas de reforma fiscal en tal sentido. Propugnaban, o un impuesto del cien por cien sobre patrimonios y sucesiones, o sobre la renta de la tierra, o sobre toda renta no ganada, es decir, de acuerdo con la terminología socialista, sobre cualquier ingreso que no proceda del trabajo personal. Carece totalmente de interés examinar semejantes proyectos. Basta aquí con advertir que son totalmente incompatibles con el mantenimiento de la economía de

mercado.

3. OBJETIVOS FISCALES Y NO FISCALES DEL IMPUESTO

Los objetivos fiscales y los no fiscales del impuesto distan mucho de ser coincidentes.

Examinemos, por ejemplo, el arbitrio sobre las bebidas alcohólicas. Considerado como fuente de ingreso público, es indudable que cuanto más rinda, tanto mejor. Pero como quiera que, cuando vinos y licores son gravados fiscalmente, su precio se encarece, es natural que disminuyan las ventas y se contraiga el consumo. Resulta, por tanto, ineludible fijar mediante tanteos el tipo óptimo de rendimiento del impuesto en cuestión. En cambio, si lo que se persigue es reducir el consumo de bebidas alcohólicas, lo acertado sería elevar al máximo los tipos impositivos. Porque, más allá de cierto límite, las cargas fiscales hacen que se contraiga el consumo y se reduzca por lo tanto la renta impositiva. Si el gravamen logra su objetivo no fiscal, es decir, si consigue apartar por completo a la gente de las bebidas alcohólicas, se volatilizarían los ingresos tributarios. La finalidad fiscal desaparece; los efectos de la imposición son meramente prohibitivos. Lo mismo es válido no sólo respecto a toda clase de impuestos indirectos sino también para los directos. Los gravámenes discriminatorios aplicados a las sociedades anónimas y las grandes empresas, en cuanto rebasen cierta medida, resultan autodestructivos. Las levas sobre el capital, los derechos que

gravitan sobre las transmisiones *inter vivos* y *mortis causa* y la contribución sobre las rentas personales dan lugar a las mismas consecuencias.

No hay manera de superar el inconciliable conflicto entre los fines fiscales y los no fiscales del impuesto. La facultad de devengar impuestos y contribuciones, como advirtió acertadamente Marshall, presidente del Tribunal Supremo estadounidense, es un poder de destrucción. Se puede desarticular y destrozar la economía de mercado utilizando el poder impositivo y son numerosos los gobernantes y los partidos políticos deseosos de alcanzar semejante objetivo por esta vía. Ahora bien, cuando el socialismo desplaza al capitalismo, el dualismo, la coexistencia de las dos distintas esferas de acción, la pública y la privada, desaparece. El estado impide cualquier actividad autónoma individual y se transforma en totalitario. No depende ya de las contribuciones ciudadanas. Desaparece la separación del patrimonio público y el privado.

La imposición tributaria sólo es posible en la economía de mercado. El doble rasgo característico de tal sistema económico consiste, por un lado, en que bajo su égida los poderes públicos se abstienen de interferir en los fenómenos mercantiles y, por otro, en que la organización administrativa es tan sencilla que, para operar, le basta disponer de muy escasa porción de los ingresos totales de los ciudadanos. En tal situación, la exacción fiscal es un mecanismo adecuado para dotar al estado de los fondos necesarios. Dada su moderación, se convierte en el medio más idóneo para ello, sin apenas perturbar la producción y el consumo. Cuando, en cambio, proliferan desmesuradamente los impuestos, se desnaturalizan y se convierten en arma que puede fácilmente

destruir la economía de mercado.

Esta metamorfosis del mecanismo impositivo en instrumento de destrucción es la nota característica de las finanzas públicas actuales. No se trata de arbitrarios juicios de valor respecto a si la elevada imposición fiscal implica daños o beneficios, como tampoco si los gastos financiados de este modo son o no acertados y, en definitiva, remuneradores[2]. Lo fundamental es que cuanto mayor es la presión tributaria más fácilmente se puede desbaratar la economía de mercado. No entramos en la discusión de si es o no verdad que «ningún país se ha arruinado jamás por excesivas inversiones estatales destinadas al público»[3]. Lo único que decimos es que las grandes inversiones públicas pueden descomponer la economía de mercado y que son muchos los que por esta vía desean acabar con ella.

Los hombres de negocios se quejan de la abrumadora carga que comporta la presión tributaria. Los estadistas se alarman ante el riesgo de matar la «gallina de los huevos de oro». Ahora bien, el talón de Aquiles del mecanismo fiscal radica en la paradoja de que cuanto más se incrementan los impuestos, tanto más se debilita la economía de mercado y, consecuentemente, el propio sistema impositivo. El mantenimiento de la propiedad privada y las confiscatorias medidas fiscales resultan incompatibles. Cualquier impuesto concreto —de igual manera que todo el sistema fiscal de un país— se autodestruye en cuanto rebasa ciertos límites.

4. Los tres tipos de intervencionismo fiscal

Los diferentes métodos de tributación que pueden emplearse para regular la economía —es decir como instrumento de política intervencionista— pueden clasificarse en tres grupos.

1. El impuesto se propone restringir o suprimir totalmente la producción de determinados bienes. Este mecanismo tributario influye, aunque indirectamente, sobre el consumo. El que la finalidad perseguida se logre bien mediante el establecimiento de contribuciones especiales, o bien eximiendo a ciertos productos de las cargas tributarias generales o gravando particularmente aquellos bienes que los consumidores habrían preferido de no concurrir la discriminación fiscal, en definitiva, resulta indiferente. Cuando se trata de tarifas arancelarias, la exención actúa como auténtico mecanismo intervencionista. La tarifa deja de aplicarse al producto nacional para gravar exclusivamente la mercancía importada. Numerosos países recurren a la discriminación tributaria para reordenar la producción nacional. Privilegian, por ejemplo, la producción vinícola (cultivo propio de pequeños o medianos cosecheros) frente a la elaboración de cerveza (artículo fabricado por grandes empresas), imponiendo un tipo de gravamen mayor a la cerveza que al vino.

2. El impuesto expropia una parte de la renta o del patrimonio.

3. El impuesto expropia totalmente la renta y el patrimonio.

No podemos ocuparnos del estudio de los sistemas

comprendidos en el tercer grupo, ya que en realidad no son más que el cauce que conduce a la implantación del socialismo, por lo que escapan al ámbito del estudio del intervencionismo.

El primer grupo tiene efectos idénticos a los de las medidas restrictivas que trataremos en el capítulo siguiente.

El segundo grupo comprende las medidas confiscatorias que trataremos en el capítulo XXXII.

CAPÍTULO XXIX

LA RESTRICCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

1. NATURALEZA DE LAS MEDIDAS RESTRICTIVAS

El presente capítulo pretende examinar aquellas medidas que directa o intencionadamente procuran desviar la producción —utilizando el término en su sentido más amplio que abarca también el transporte y el comercio— de aquellos cauces por los que habría discurrido bajo un régimen de mercado. Toda injerencia estatal en la actividad mercantil, desde luego, desvía la producción del curso que habría seguido presionada tan sólo por los consumidores a través del mercado. Lo característico de la interferencia restrictiva es que el desvío, lejos de ser un efecto secundario, inevitable e inintencionado, es precisamente el objetivo que busca la autoridad. Como cualquier otro acto de intervención, las medidas restrictivas afectan también al consumo. Pero no es éste el fin esencial que persigue la autoridad al implantarlas. El poder público desea intervenir la producción. La

circunstancia de que tales decisiones afecten también al consumo es, desde su punto de vista, una secuela no deseada o, al menos, una desagradable repercusión que se tolera en razón a ser inevitable y por estimarse mal menor comparada con las consecuencias de la no intervención.

Restringir la producción significa que el poder público suprime o dificulta o hace más costosa la producción, transporte y distribución de determinados bienes o la aplicación de ciertos sistemas de producción, transporte o distribución. Las autoridades eliminan así algunos de los medios de que dispone el hombre para satisfacer las necesidades que le acucian. La interferencia impide a los individuos utilizar sus conocimientos y habilidades, su capacidad de trabajo y los factores materiales de producción del modo que les reportarían los máximos beneficios y las más cumplidas satisfacciones. Esta injerencia, por tanto, empobrece a la gente cuyas apetencias quedan sólo en menor grado satisfechas.

He aquí el nudo de la cuestión. Vanas son todas las sutilezas y bizantinismos que pretenden invalidar esta fundamental tesis. Como quiera que en el mercado inadulterado prevalece una tendencia irresistible a emplear cada factor de producción de la manera que mejor satisfaga las más urgentes necesidades del consumo, si el gobierno interfiere el proceso no logra otra cosa que desvirtuar esa tendencia; en ningún caso puede favorecerla.

La solidez de esta tesis ha sido demostrada de manera excelente e irrefutable en relación con el tipo históricamente más importante de interferencia en la producción por parte del gobierno, las barreras al comercio internacional. En esta materia, las enseñanzas de los economistas clásicos,

especialmente de Ricardo, resultaron definitivas y despejaron para siempre todas las incógnitas. Con los aranceles no se consigue más que desplazar la producción de las zonas donde la productividad por unidad de inversión es mayor a otros lugares donde la rentabilidad es menor. En ningún caso se incrementa la producción; al contrario, se restringe.

La gente cree de buena fe que el gobierno puede impulsar el desarrollo económico. Pero el gobierno no puede ampliar un sector productivo más que restringiendo al propio tiempo otros sectores. La intervención estatal desvía los factores de producción de donde el mercado los hubiera empleado hacia otros diferentes cometidos. Escaso interés ofrece el examen del mecanismo utilizado por la autoridad para alcanzar este objetivo. Puede asignar explícitamente la oportuna subvención o puede también disimularla mediante protección arancelaria; es el consumidor, sin embargo, quien invariablemente paga el coste. He ahí lo único que importa destacar: que se obliga a la gente a prescindir de ciertas satisfacciones más apreciadas a cambio de otras que valoran en menor grado. En toda la filosofía intervencionista palpita constantemente la idea de que el estado opera fuera y por encima del mercado y que puede gastar en empresas propias ciertas míticas riquezas que no proceden de los ciudadanos. Tal es la fábula que Lord Keynes elevó a la categoría de dogma económico, dogma entusiásticamente en seguida acogido por todos aquéllos que del despilfarro público pensaban obtener ventajas personales. Es una perogrullada, pero conviene subrayar una y otra vez que el estado no puede gastar ni invertir un centavo siquiera que no haya detraído del público y que lo que el estado gasta o invierte lo detrae en la misma medida del gasto y la inversión de los ciudadanos.

Mientras que el intervencionismo del gobierno no puede hacer que la gente sea más próspera, sí puede dejarla empobrecida e insatisfecha mediante la restricción de la producción.

2. El coste de las medidas restrictivas

El hecho de que la restricción de la producción comporte siempre una reducción de la satisfacción de los individuos no significa que dicha reducción deba considerarse siempre como un mal. Es evidente que el gobierno no la aplica de manera irreflexiva. Pretende alcanzar determinados objetivos y considera la restricción como el procedimiento mejor para conseguirlos. Para enjuiciar con justeza la política restrictiva, es preciso resolver previamente un doble interrogante: ¿Son idóneos los medios elegidos para alcanzar la meta deseada? ¿Compensa la consecución del objetivo la privación impuesta a la gente? Mediante estas preguntas abordamos la restricción con criterio análogo al que aplicábamos al estudiar la imposición fiscal. El pago de las cargas tributarias reduce el bienestar del contribuyente. Esta insatisfacción es el precio que se paga por el servicio que el ente público presta a la sociedad y a sus miembros. En la medida en que la autoridad cumpla su función social y los impuestos no rebasen aquel límite indispensable que facilita el suave funcionamiento del aparato estatal, tales gravámenes son costes productivos y se hallan sobradamente compensados.

Lo acertado de esta manera de enjuiciar las medidas restrictivas adquiere mayor relieve cuando con ellas se sustituye la imposición fiscal. Los gastos que ocasiona la defensa nacional son incluidos, por lo general, en el presupuesto del estado. Pero, en determinadas circunstancias, se sigue un procedimiento distinto. Puede ocurrir que la producción de los elementos necesarios para repeler la agresión bélica dependa de la existencia de determinadas industrias pesadas que la iniciativa privada, en un primer momento, no se decide a instalar. El montaje de ese complejo industrial puede subvencionarse y su coste puede considerarse como gasto bélico. También se puede amparar la operación mediante tarifas proteccionistas. La diferencia estriba sólo en que en el segundo caso los consumidores soportan directamente el coste arancelario, mientras que en el primero lo soportan indirectamente a través de los impuestos con que se paga la ayuda.

Gobiernos y parlamentos, al implantar medidas restrictivas, nunca se percatan de las consecuencias que su injerencia en la vida económica ha de provocar. Con notoria ligereza imaginan que con las barreras aduaneras se puede elevar el nivel de vida del país y con obstinación rechazan las enseñanzas del economista cuando demuestra las inevitables consecuencias del proteccionismo. La condena de éste por parte del economista es irrefutable y está exenta de cualquier sesgo partidista. Cuando los economistas proclaman el carácter nocivo del proteccionismo, no se dejan llevar por dogmatismo alguno. Se limitan a poner de manifiesto que tales medidas no conducen a la meta que precisamente el poder público se propone alcanzar al implantarlas. No discuten el fin último de la política gubernamental; sólo

rechazan el medio utilizado, inadecuado para la consecución del objetivo perseguido.

Las medidas restrictivas más populares son las que integran la denominada «legislación social». En este terreno, tanto la opinión pública como las autoridades son víctimas de un grave espejismo en lo que respecta a los efectos de estas medidas. Creen que la reducción de la jornada laboral y la prohibición del trabajo a mujeres y niños, por ejemplo, son medidas que exclusivamente gravan al patrono y que representan un auténtico progreso como «conquistas sociales». Sin embargo esto es cierto sólo en la medida en que tales medidas reducen la oferta de mano de obra y, por tanto, elevan la productividad marginal del trabajo frente a la productividad marginal del capital. Pero la reducción de la actividad laboral reduce la producción y, por tanto, por término medio, también el consumo per cápita. La tarta resulta más pequeña, pero la porción consumida por los asalariados es proporcionalmente mayor que la que recibían de la tarta anterior más voluminosa; al mismo tiempo, la porción que reciben los capitalistas se ve reducida[1]. Dependerá de las circunstancias de cada caso el que mejoren o empeoren los salarios reales de los diversos grupos de trabajadores.

La simpatía popular por la legislación laboral se basa en el error de creer que la cuantía de los salarios no guarda ninguna relación con el valor que la labor de los trabajadores añade al material. La cuantía del salario, dice la «ley de bronce», es el mínimo necesario para atender las más apremiantes necesidades del obrero; nunca supera el mínimo requerido por éste para subsistir. La diferencia entre el valor producido por el obrero y el salario la retiene, en beneficio

propio, el patrono explotador. Cuando se reduce dicha plusvalía limitando la jornada laboral, se exonera al obrero de una parte de su pena y fatiga, su salario permanece invariable, y se priva al patrono de una parte de su injusta ganancia. La producción total así disminuida repercute exclusivamente sobre los ingresos del explotador.

Se ha señalado que el papel que la legislación laboral ha desempeñado en la evolución del capitalismo occidental ha sido hasta hace poco bastante menos importante de lo que cabría pensar a la vista del apasionamiento con que públicamente se ha debatido el tema. Las ordenaciones laborales promulgadas por los gobiernos, sustancialmente, no hicieron más que dar oficial consagración a los cambios producidos por la rápida evolución de la actividad industrial[2].[2] Pero en los países que adoptaron tardíamente el sistema capitalista de producción y están atrasados en el desarrollo de los métodos modernos de fabricación, el problema de la legislación laboral es crucial. Fascinados por las espurias doctrinas del intervencionismo, los políticos de estos países imaginan que, para mejorar la condición de las masas indigentes, basta con copiar y promulgar la legislación social de las naciones capitalistas más desarrolladas. Enfocan estas cuestiones cual si tan sólo merecieran ser examinadas desde el equivocadamente titulado «aspecto humano» y prescinden del fondo real del tema.

Es realmente lamentable que en Asia millones de tiernos infantes sufran hambre y miseria; que los salarios sean extremadamente bajos comparados con los tipos americanos o europeos occidentales; que la jornada laboral sea larga y las condiciones higiénicas de trabajo deplorables. Pero tan insatisfactorias circunstancias sólo pueden ser modificadas

incrementando la cuota de capital. No hay otra salida, si se desea alcanzar una mejora permanente. Las medidas restrictivas propugnadas por sedicentes filántropos son totalmente inoperantes.

No mejorarán las condiciones actuales, sino que tenderán a empeorarlas. Si el cabeza de familia es tan pobre que no puede alimentar suficientemente a sus hijos, vedar a éstos el acceso al trabajo es condenarles a morir de hambre. Si la productividad marginal del trabajo es tan baja que un obrero, mediante una jornada de diez horas, tan sólo puede ganar un salario muy inferior al mínimo americano, en modo alguno se le favorece prohibiéndole trabajar más de ocho horas.

No se trata de si es o no deseable la mejora del bienestar material de los asalariados. Los partidarios de la legislación mal llamada prolaboral desenfocan deliberadamente la cuestión al limitarse a repetir, una y otra vez, que con jornadas más cortas, salarios reales más altos y liberando a los niños y a la mujer casada de la fatiga laboral se acrecienta el bienestar del asalariado. Faltan conscientemente a la verdad, calumniando a quienes se oponen a la adopción de tales disposiciones por estimarlas perjudiciales al verdadero interés de los asalariados, al denostarles como «explotadores de los obreros» y «enemigos del pueblo trabajador». Porque la discrepancia no surge respecto a los objetivos perseguidos sino a los medios más adecuados para alcanzar las metas que todos ambicionan. La cuestión no estriba en si se debe o no incrementar el bienestar de las masas, sino en si los decretos y las órdenes del gobernante, imponiendo la reducción de la jornada laboral y prohibiendo el trabajo a hembras y menores, son o no vía adecuada para elevar el nivel de vida de los asalariados. Es éste un problema estrictamente cataláctico

que el economista tiene la obligación de resolver. La fraseología emotiva está fuera de lugar. Apenas si sirve de cortina de humo para ocultar la incapacidad de farisaicos partidarios de la restricción en su vano intento de oponer una réplica convincente a la sólida argumentación de la ciencia económica.

El hecho de que el nivel de vida del trabajador medio americano sea incomparablemente superior al del obrero medio indio; que en Estados Unidos sea más corto el horario de trabajo y que los niños vayan a la escuela en vez de a la fábrica no se debe a las leyes ni a la acción del poder público: todo ello obedece simplemente a que hay mucho más capital invertido por cabeza en USA que en India y, por lo tanto, la productividad marginal del trabajo es mucho mayor. No es mérito de la «política social», sino resultado de los métodos propios del *laissez faire* que prevalecieron en el pasado sin poner trabas a la evolución del capitalismo. Son esos métodos los que deben adoptar los asiáticos si desean mejorar la suerte de sus pueblos.

La pobreza de Asia y de otros países poco desarrollados se debe a las mismas causas que hicieron penosas las condiciones de los primeros tiempos del capitalismo occidental. Mientras la población aumentaba rápidamente, la interferencia del gobernante no servía más que para demorar la acomodación de los métodos de producción a las necesidades del creciente número de bocas. A los paladines del *laissez faire* —que los libros de texto de nuestras universidades denigran como pesimistas y defensores de las inicuas cadenas del burgués explotador— corresponde el mérito imperecedero de haber abierto el camino a la libertad económica que elevó el nivel medio de vida a alturas sin

precedentes.

La economía no es dogmática, como pretenden los autodenominados «no ortodoxos» defensores de la omnipotencia gubernamental y de la dictadura totalitaria. Ni aprueba ni censura las medidas del gobierno tendentes a restringir el trabajo y la producción. Considera que su deber se limita a exponer las consecuencias que en cada caso se producen de forma inexorable. Corresponde al pueblo decidir qué política se debe seguir. Pero en su elección no debe ignorar las enseñanzas de la economía si quiere alcanzar las metas a las que aspira.

Existen ciertamente casos en los que la gente puede considerar justificadas ciertas medidas restrictivas. Las regulaciones referentes a la prevención de incendios son restrictivas y elevan el coste de producción. Pero la reducción de la producción es el precio que hay que pagar para evitar un mayor desastre. La decisión sobre cada medida restrictiva debe hacerse sobre la base de una meticulosa ponderación de los costes que hay que afrontar y de los beneficios que se obtendrán. Ningún hombre razonable cuestionará esta norma.

3. La restricción como privilegio

Los cambios de circunstancias del mercado no afectan a todos al mismo tiempo y del mismo modo. Para unos el cambio puede representar una ventaja, mientras que para

otros puede ser un perjuicio. Sólo después de un cierto lapso temporal, cuando la producción queda ya reajustada a las nuevas circunstancias, se desvanecen estos efectos transitorios. Así pues, cualquier medida restrictiva, aun cuando perjudique a la mayoría, puede temporalmente beneficiar a algunos. Para éstos la restricción equivale a un privilegio; la reclaman precisamente porque les va a beneficiar.

También aquí el ejemplo más notable nos lo proporciona el proteccionismo. La tarifa arancelaria que impide o dificulta la importación perjudica a los consumidores. En cambio, el fabricante nacional se beneficia; desde su punto de vista, la imposición de aranceles o el aumento de los vigentes son medidas estupendas.

Con todas las medidas restrictivas ocurre lo mismo. Si el gobierno limita la actividad de las grandes sociedades y negocios —mediante órdenes directas o a través de la discriminación fiscal— se refuerza la posición competitiva de las empresas de menor tamaño. Si se pone trabas al funcionamiento de los grandes almacenes y de los establecimientos en cadena, los pequeños comercios se benefician.

Pero conviene notar que las ventajas así concedidas son sólo transitorias. Con el tiempo, el privilegio otorgado a una determinada clase de productores va perdiendo su primitiva virtualidad. El sector favorecido atrae a nuevas gentes y entonces la competencia desvanece las ganancias derivadas del privilegio. De este modo, la avidez de estos mimados de la ley para obtener privilegios es insaciable. Continúan exigiendo nuevos privilegios, puesto que los anteriores han perdido su fuerza.

La supresión de una medida restrictiva a la que se adaptó ya la producción implica, por otra parte, un nuevo desarreglo del mercado, que a corto plazo favorece a unos y perjudica a otros. Examinemos el caso refiriéndolo a la política arancelaria. Hace años —digamos en 1920— Ruritania implantó tarifas prohibitivas sobre la importación de cuero. Ello supuso enorme ventaja para las empresas ruritanas dedicadas a los curtidos. Pero más tarde, a medida que se establecían nuevas tenerías, las ganancias extraordinarias que en 1920 y años sucesivos conseguían los curtidores fueron paulatinamente desvaneciéndose. Pronto resultó que no se había hecho más que desplazar una parte de la industria mundial del cuero de los lugares donde tenían mayor productividad por unidad de inversión hacia Ruritania, donde los costes de producción eran más elevados. Los ruritanos pagaban los curtidos a precios superiores a como lo harían si las tarifas arancelarias no se hubieran implantado. Y como se destinaba en Ruritania más capital y trabajo a la producción de cuero de lo que habría ocurrido bajo un régimen de libre comercio, otras industrias nacionales trabajaban menos o, en todo caso, se hallaban congeladas. Se importaba menos cuero y, por tanto, también se exportaba menor cantidad de productos ruritanos. El volumen del comercio exterior de Ruritania se había contraído. Nadie, ni dentro ni fuera del país, derivaba ya ventaja alguna del mantenimiento del arancel; antes al contrario, toda la humanidad se perjudicaba por el descenso de la producción mundial. Si la política adoptada por Ruritania con respecto a los curtidos fuera seguida por todos los países y en todas las ramas de la producción de manera tan rigurosa que quedara suprimido el tráfico internacional e implantada la autarquía

en todas las naciones, la gente se vería obligada a renunciar a las enormes ventajas que les proporciona la división internacional del trabajo.

Es evidente que la supresión del arancel ruritano sobre el cuero debería a la larga beneficiar a todos, ruritanos y extranjeros. Sin embargo, a corto plazo chocaría contra los intereses de los capitalistas que invirtieron en las tenerías ruritanas. Lesionaría también los intereses a corto plazo de los obreros especializados en el trabajo de curtir. Una parte habría de emigrar o cambiar de empleo. Estos perjudicados, desde luego, se opondrían enérgicamente a todo intento de suprimir o simplemente reducir las tarifas.

Esto demuestra claramente por qué es políticamente muy difícil acabar con cualquier medida restrictiva, una vez la producción se ha ajustado a ella. Aun cuando la tarifa perjudica a todos, su supresión daña momentáneamente a algunos. Éstos, indudablemente, son minoría. En Ruritania sólo la pequeña fracción de la población dedicada a las tenerías podía salir perjudicada con la abolición del arancel. La inmensa mayoría era compradora de cuero y, por tanto, saldría beneficiada al rebajarse el precio. Más allá de los límites de Ruritania sólo quedarían lesionados los interesados en las industrias que hubieran de reducir sus negocios como consecuencia de la expansión de las tenerías nacionales.

Pero los enemigos de la libertad de comercio establecen una última línea de resistencia, y alegan: Concedido que sólo los ruritanos dedicados al curtido de pieles tienen interés inmediato en mantener el proteccionismo; ahora bien, todo ruritano pertenece a una u otra rama de producción. Si se otorga protección a todas ellas, suprimir las tarifas arancelarias perjudica a los intereses de toda la industria y,

por tanto, a todo grupo capitalista o laboral cuya suma es la nación entera. La supresión del arancel, a corto plazo, perjudicaría a la masa ciudadana en su conjunto. Y el interés inmediato es lo que en definitiva cuenta.

El argumento implica un triple error. No es cierto, primero, que todos los sectores industriales quedarían perjudicados con la supresión de las medidas proteccionistas. Al contrario, aquellas ramas cuyos costes de producción fueran comparativamente más bajos progresarían. Sus intereses, no sólo a la larga, sino inmediatamente, se verían favorecidos. Las mercancías capaces de hacer frente a la competencia extranjera para nada precisan de tarifas arancelarias, puesto que en régimen de comercio libre su producción no sólo se puede mantener, sino también intensificar. La protección otorgada a mercancías cuyos costes son en Ruritania más elevados que en el extranjero les perjudica, pues canaliza hacia otros sectores el capital y el trabajo del que en otro caso podrían disponer.

En segundo lugar, el principio del corto plazo es totalmente falso. Cualquier cambio de coyuntura, a corto plazo, perjudica a quienes no acertaron a prevenirlo. Quien fuera consecuente defensor de esta idea debería abogar por una completa rigidez e inmovilidad, oponiéndose a todo cambio, incluso a cualquier perfeccionamiento técnico y aun terapéutico[3]. Si la gente, al actuar, hubiera de preferir siempre evitar un daño inmediato antes que suprimir un mal remoto, se situaría al nivel de los seres irracionales. La característica de la acción humana, en cuanto se distingue de la conducta animal, consiste en renunciar deliberadamente a una comodidad presente por disfrutar de un beneficio más remoto estimado mayor[4].

Por último, si lo que se discute es la supresión de un régimen de protección total, no debe olvidarse que en la supuesta Ruritania los intereses a corto plazo de los ocupados en las tenerías se perjudicarían por la supresión de una de las tarifas; pero se beneficiarían con la reducción de los precios de todas las demás explotaciones liberadas. Es cierto que los salarios de los curtidores se reducirían durante algún tiempo en relación con los percibidos en otros sectores, y sería necesario el transcurso de determinado lapso temporal para que se restableciera la adecuada proporción entre los salarios de las distintas ramas de producción ruritana. Pero coincidiendo con el recorte meramente transitorio de sus ingresos, los obreros afectados se beneficiarían de la reducción en los precios de muchos de los artículos por ellos adquiridos. Y esta mejora no sería meramente pasajera, sino beneficio consolidado, gracias al libre comercio, que ubica las industrias donde los costes resultan menores, lo que supone incrementar la productividad del trabajo y la disponibilidad general de bienes. Tal es la sólida ventaja que el libre comercio acaba proporcionando a todos los miembros de la sociedad de mercado.

La resistencia a abolir la protección arancelaria resultaría tal vez comprensible desde el punto de vista de los curtidores, si las medidas en cuestión sólo ampararan el cuero. Quienes vieran que de momento iban a ser perjudicados con la abolición del privilegio, posiblemente se opondrían a un régimen libre, pese a que el proteccionismo no les reporta ya ninguna ventaja especial. Pero precisamente entonces es cuando la resistencia de los curtidores resultaría vana. La mayoría del país los avasallaría. Lo que fortalece las filas de los proteccionistas es el hecho de que el arancel sobre el cuero no

es una excepción, sino que son muchos los rectores industriales que se hallan en semejante posición y que igualmente rechazan la abolición de las respectivas tarifas que a ellas las amparan. Naturalmente, no se trata de un trust basado en intereses comunes. Cuando todos se hallan protegidos en igual medida, todos pierden como consumidores tanto como ganan a título de productores. Quedan todos, además, perjudicados por la disminución de productividad que supone el traslado de las industrias de lugares más apropiados a otros menos favorables. La abolición del régimen arancelario reportaría beneficios generales, independientemente de que la supresión de determinadas tarifas pudiera irrogar perjuicio a determinados intereses. Pero este perjuicio quedaría inmediatamente compensado, al menos en parte, por la abolición tarifaria sobre los productos que la gente adquiriera y consumiera.

Muchos consideran la tarifa proteccionista como si fuera un privilegio concedido a los asalariados del país que les proporciona un nivel de vida superior al que disfrutarían bajo el libre cambio. Esta idea prevalece no sólo en los Estados Unidos, sino también en cualquier estado del mundo donde el salario medio real es superior al de otros lugares.

Es cierto que bajo un régimen de perfecta movilidad del capital y del trabajo aparecería por doquier una tendencia a la igualación de las remuneraciones laborales de una misma clase e igual calidad[5]. Ahora bien, aun cuando hubiera libertad de comercio para las mercancías, esta tendencia no se produciría en nuestro mundo real erizado de obstáculos para el desplazamiento de mano de obra y de instituciones que dificultan la inversión de capital extranjero. La productividad marginal del trabajo es superior en Estados Unidos que en la

India porque el capital por trabajador invertido es mayor y porque, además, a los obreros indios se les impide el desplazamiento a América prohibiéndoseles competir en ese mercado laboral. No es necesario discutir ahora si los recursos naturales de América son más abundantes que los de India, ni tampoco si el obrero indio es racialmente inferior al americano. Porque, con independencia de estos hechos, otras circunstancias institucionales, contrarias al libre desplazamiento del capital y del trabajo, bastan para explicar la ausencia de aquella tendencia igualitaria. Y como quiera que la abolición del arancel americano no modificaría esta doble realidad, en modo alguno podría su supresión influir en sentido adverso sobre el nivel de vida del asalariado estadounidense.

Al contrario. Dado que se halla seriamente dificultado el libre desplazamiento de trabajadores y capitales, la transición al libre comercio de mercancías por fuerza habría de elevar el nivel de vida americano. Las industrias en que los costes americanos fueran más altos (productividad americana inferior) se contraerían, y las de costes menores (productividad mayor) se incrementarían.

Bajo un régimen de mercado libre los relojeros suizos incrementarían sus ventas en Estados Unidos y los relojeros americanos reducirían las suyas. Pero ello es sólo una de las facetas del libre comercio. Al producir y vender más, los suizos también ganarían y comprarían más. No tiene importancia el hecho de que adquieran a otras industrias americanas mayor cantidad de mercancías, que incrementen el consumo nacional o que intensifiquen sus compras en otros países, en Francia, por ejemplo. Los dólares adicionales acabarían volviendo a los Estados Unidos, incrementando las

ventas de determinadas industrias americanas. Salvo que los suizos regalaran sus productos, no tendrían más remedio que emplear sus dólares en Estados Unidos.

La falsa y tan difundida opinión contraria se basa en la ilusoria idea de que América puede ampliar la compra de mercancías extranjeras a base de reducir las disponibilidades líquidas de sus ciudadanos. Se trata de la conocida falacia según la cual la gente adquiere cosas sin tener en cuenta el estado de su propia tesorería y también según la cual el efectivo en caja es el remanente no gastado una vez realizadas todas las compras apetecidas. Más arriba demostramos el error de esta doctrina típicamente mercantilista[6].

El efecto de las tarifas arancelarias en el campo de los salarios y el nivel de vida de los asalariados es algo totalmente distinto.

En un mundo en el que las mercancías circulan libremente, mientras se obstaculizan los movimientos de personas y capital extranjero, prevalece una tendencia al establecimiento de una determinada relación entre los salarios que se pagan por el mismo tipo y calidad de trabajo en varios países. No se da, ciertamente, una tendencia hacia la igualación de los salarios. Pero el precio final de éstos en diversos países se hallaría en una cierta relación numérica. Este precio final se caracterizaría por el hecho de que todo el que deseara trabajo lo encontraría, y todo el que buscara mano de obra la tendría en la cuantía deseada. Habría «pleno empleo».

Imaginemos que sólo existen dos países: Ruritania y Laputania. En Ruritania, los salarios finales son el doble de los de Laputania. El gobierno ruritano, en tal situación, decreta una de esas denominadas «conquistas sociales» e impone al empresariado determinado desembolso proporcional al

número de obreros contratados. Reduce, por ejemplo, la jornada laboral sin permitir el correspondiente recorte de los salarios. La medida ocasiona una contracción de la producción y un alza en el coste unitario de cada mercancía. La gente disfruta de más descanso, pero desciende su nivel de vida. ¿Qué otra cosa cabe esperar de una reducción general de los bienes disponibles?

En Ruritania, el resultado es un fenómeno interno. Aun sin comercio exterior alguno, todo hubiera ocurrido igual. La circunstancia, sin embargo, de que Ruritania no sea un país autárquico y compre y venda a Laputania, no entraña modificaciones en el mencionado fenómeno interno. Pero, de rechazo, afecta a Laputania; como quiera que los ruritanos producen y consumen menos que antes, habrán de restringir sus adquisiciones laputanias. En este segundo país, desde luego, no se registra un descenso general de la producción; algunas de sus industrias, sin embargo, que trabajan para la exportación, habrán de renunciar al mercado ruritano, colocando sus productos en el propio mercado. Laputania verá descender el volumen del comercio exterior; quiera o no quiera, se hará más autárquica. Para los proteccionistas esto sería una ventaja. Pero en realidad no significa sino que se ha reducido el nivel de vida; unas mercancías fabricadas a mayor coste sustituyen a otras menos costosas. A Laputania le ocurre lo que experimentarían los naturales de un país autárquico si un cataclismo redujera la productividad de alguna de las industrias locales. Todo el mundo queda afectado, bajo un régimen de división del trabajo, si se reducen las aportaciones con que la gente contribuye a abastecer el mercado.

Pero esas tan inexorables consecuencias finales de la política supuestamente «social» de Ruritania no afectan a

todas las industrias de Laputania ni del mismo modo ni al mismo tiempo. Ciertos lapsos temporales habrán de transcurrir antes de que las dos economías se ajusten a la reducción de la producción ruritana. Los resultados a corto plazo son distintos de los que a la larga se producirán y, sobre todo, resultan más espectaculares. Nadie puede dejar de percibir aquéllos, mientras que de los segundos sólo se percata el estudioso. No es difícil ocultar al común de las gentes las consecuencias producidas a la larga; pero, por lo que se refiere a las inmediatas, algo debe hacerse para impedir que se desvanezca prematuramente el entusiasmo en favor de aquella infecunda legislación social.

El primer efecto a corto plazo que aparece es la debilitación de la capacidad competitiva de algunos sectores industriales de Ruritania frente a los de Laputania. El incremento de dichos costes hace que suban los precios en Ruritania abriendo mercados a los fabricantes laputanios. La verdad es que se trata tan sólo de un efecto momentáneo; en definitiva, el total de las ventas laputanias habrá de reducirse. A pesar del descenso general de las exportaciones laputanias a Ruritania, es posible que algunas industrias laputanias a la larga incrementen sus ventas. (Esto dependerá de la nueva configuración de los costes comparativos). Ahora bien, no existe una conexión necesaria entre los efectos a corto y a largo plazo. Los reajustes del periodo de transición provocan situaciones que varían incesantemente y que pueden diferir por completo del resultado final. Y, sin embargo, la escasa perspicacia de la gente únicamente atisba los efectos a corto plazo. Comprueban que los hombres de negocios se quejan de las nuevas leyes ruritanas que permiten a los laputanios hacerles la competencia tanto en Ruritania como en

Laputania. También advierten que ciertas industrias del país han de cerrar y dejar a los obreros sin trabajo. Y comienzan a sospechar que algo debe estar mal en las doctrinas de los autodenominados «amigos no ortodoxos del trabajo».

El cuadro cambia completamente si en Ruritania se implanta una tarifa suficientemente elevada como para impedir a los laputanios, incluso temporalmente, intensificar sus ventas en el mercado ruritano. En tal supuesto, los intensos y espectaculares efectos a corto plazo de la mencionada «conquista social» quedan enmascarados de tal suerte que la gente no los percibe. Los efectos a largo plazo son, desde luego, inevitables, provocados por una invariable cadena de eventos a corto plazo que impresionan menos al no ser tan llamativos. Las supuestas «ventajas sociales» derivadas de la reducción de la jornada laboral no se ven degradadas por hechos que todos, especialmente los obreros en paro, considerarían altamente perjudiciales.

Lo que fundamentalmente hoy se pretende mediante las barreras arancelarias y demás medidas proteccionistas es ocultar los efectos reales de las políticas intervencionistas diseñadas para elevar el nivel general de vida de las masas. El nacionalismo económico es el obligado corolario de esa política intervencionista, tan popular, que asegura estar incrementando el bienestar de la clase trabajadora, cuando realmente lo que hace es dañarla gravemente[7].

4. La restricción como sistema económico

Como ya hemos indicado, en algunos casos las medidas restrictivas pueden alcanzar los fines perseguidos al implantarlas. Cuando quienes recurren a tales métodos estiman que el logro de su objetivo tiene mayor importancia que las desventajas que implica la restricción —es decir, la reducción del volumen de bienes disponibles para el consumo —, el recurso a ésta se justifica desde el punto de vista de sus juicios de valor. Se soporta el coste y se paga un precio por algo que se valora en más que aquello a lo que ineludiblemente hay que renunciar. Nadie, y menos aún el teórico, puede juzgar, ni en favor ni en contra, esos juicios de valor.

El único modo adecuado de contemplar las medidas restrictivas de la producción es considerarlas como sacrificios realizados para alcanzar un determinado fin. Equivalen a un cuasi-gasto, a un cuasi-consumo. Suponen el empleo de bienes que podrían haber sido producidos y consumidos en cometidos diferentes. Se imposibilita que ciertos bienes lleguen a tener existencia, pero precisamente quienes imponen las restricciones prefieren ese cuasi-consumo al incremento de aquellos bienes que sin la política restrictiva se habrían producido.

Respecto a ciertas medidas restrictivas este punto de vista es generalmente aceptado. Cuando el gobierno decreta, en efecto, que una porción de suelo debe mantenerse en estado natural, dedicado a parque colectivo, todo el mundo lo considera un gasto. El gobierno, con la finalidad de proporcionar a los ciudadanos otra suerte de satisfacciones, les priva de los productos que en aquellos campos se habrían obtenido, prefiriendo, en definitiva, aquello a esto.

Las medidas restrictivas son, pues, meros elementos

auxiliares del sistema de producción. No se puede construir un sistema de acción económica basándolo únicamente sobre ellas. No se puede formar con ellas un sistema económico integrado y coherente, y menos aún construir sobre su base un sistema de producción. Pertenecen a la esfera del consumo; quedan al margen de la actividad productiva.

Al examinar los problemas del intervencionismo ya vimos la postura de quienes lo consideran como una alternativa a otros sistemas económicos. Semejante pretensión resulta aún más inadmisible cuando se trata de las medidas restrictivas. La consecuencia única que las mismas provocan es la reducción de la producción y el bienestar. La riqueza proviene del empleo dado a unos siempre escasos factores de producción. Cuando tal utilización se restringe, no aumenta sino que disminuye el volumen de bienes disponibles. Aun en el supuesto de que se lograra la finalidad perseguida al reducir coactivamente la jornada laboral, la medida distaría mucho de favorecer la producción; inevitablemente la reduciría.

El capitalismo es un sistema social de producción. El socialismo, según sus partidarios, también lo es. Los dirigistas, en cambio, no osan decir lo mismo de las medidas restrictivas. Se limitan a argumentar que la producción capitalista es notoriamente excesiva y que lo que desean es limitar tal superabundancia para así alcanzar otras realizaciones, admitiendo tácitamente que algún límite habrán de poner a su propia actividad restrictiva.

La ciencia económica no afirma que los métodos restrictivos sean un sistema inadecuado de producción. Lo que sí afirma del modo más terminante es que tales métodos, lejos de ser un sistema de producción, son más bien formas de cuasi-consumo. La mayor parte de los objetivos que los

intervencionistas desean lograr mediante la implantación de normas restrictivas no pueden alcanzarse por esta vía. Pero incluso cuando las medidas restrictivas son adecuadas para alcanzar los fines propuestos, son solamente eso, restrictivas[8].

La extraordinaria popularidad de que en la actualidad goza la política restrictiva se debe a que la gente no se percata de sus ineludibles consecuencias. Al enfrentarse con el problema de la reducción coactiva de las horas de trabajo, nadie percibe que ello implica forzosamente la disminución del volumen global de bienes y que consecuentemente lo más probable es que también descienda el nivel de vida de los asalariados. El erróneo supuesto de que las disposiciones laborales son auténticas «conquistas sociales» y que su coste recae exclusivamente sobre el patrono ha sido ya elevado a categoría de dogma por esa «no ortodoxia» típica de nuestros días. Quienquiera que cuestione este dogma se verá no sólo perseguido implacablemente, sino además estigmatizado de vil apologista de las inicuas pretensiones de desalmados explotadores que quieren reimplantar las agotadoras jornadas de los primeros tiempos del industrialismo moderno y reducir a los asalariados a la más negra miseria.

Frente a tan viles calumnias debemos reiterar una y otra vez que la riqueza y el bienestar son consecuencia de la producción, no de la restricción. La circunstancia de que en los países capitalistas el asalariado medio disponga de mayor cantidad de bienes, disfrute de más tiempo para el descanso y pueda mantener a su mujer y a sus hijos sin que se vean obligados a acudir al trabajo, no es una conquista sindical ni fruto de la acción del gobierno. Estos beneficios se deben exclusiva y directamente a que la búsqueda del lucro

empresarial ha permitido acumular e invertir mayores capitales, multiplicando así la productividad del trabajo.

CAPÍTULO XXX

LA INTERVENCIÓN DE LOS PRECIOS

1. EL GOBIERNO Y LA AUTONOMÍA DEL MERCADO

El intervencionismo económico, en definitiva, significa que la autoridad pública, por los medios a su alcance, procura establecer para las mercancías, los servicios y los tipos de interés unos precios distintos de los que para ellos hubiera fijado un mercado libre de trabas. El poder implanta tasas máximas o mínimas —o faculta, tácita o expresamente, a determinadas organizaciones a instaurarlas por sí mismas— y adopta las medidas oportunas para que, por la fuerza y la coacción, tales mandatos se cumplan.

Al implantar las tasas, el gobernante aspira, o bien a defender a los compradores, cuando son máximas, o bien a los vendedores, si tienen el carácter de mínimas. Las primeras pretenden que el comprador pueda adquirir lo que precisa a precio inferior al que determinaría el mercado libre. El precio mínimo, en cambio, quisiera que el vendedor colocara su

mercancía o servicios a un precio superior a aquél. Según sea la constelación de fuerzas políticas que prevalezca, el poder público instaura unas u otras. Han sido, por eso, a lo largo de la historia, decretados precios máximos y mínimos, salarios máximos y mínimos. Sólo el interés fue una notoria excepción: nunca conoció limitaciones mínimas; invariablemente se le fijaron precios máximos. Se desconfió siempre del ahorro y el crédito.

Cuando la fijación de precios, salarios e intereses llega a abarcar toda la economía, el socialismo de tipo germano reemplaza al mercado. Entonces el mercado, el cambio interpersonal, la propiedad privada de los medios de producción, la empresarialidad y la iniciativa privada, virtualmente desaparecen. Ya nadie puede influir por sí mismo en el proceso de producción; todo el mundo debe obedecer las directrices que emanan del supremo organismo rector. Lo que, en tan complicada ordenación, se denomina precios, salarios e interés ha dejado, en sentido cataláctico, de serlo. Estos conceptos son meras cifras que el jerarca fija sin relación alguna con el proceso del mercado. No tendríamos por qué estudiar separadamente este tipo de intervencionismo si lo que sus patrocinadores —intelectuales y políticos— pretendieran instaurar con él fuera simplemente el socialismo de tipo germano, que ya analizamos en capítulos anteriores.

Numerosos son los partidarios de la injerencia estatal que en torno a estos temas, una y otra vez, ponen de manifiesto su confusión mental por su incapacidad para apreciar la esencial diferencia que existe entre el sistema económico basado en el mercado y toda ordenación económica carente del mismo. Tal confusión les lleva a emplear una terminología

inapropiada, un vago y ambiguo lenguaje.

Ha habido y hay defensores del control de precios que sin embargo se han declarado partidarios de la economía de mercado. Proclaman enfáticamente que el gobierno puede alcanzar sus objetivos fijando precios, salarios y tipos de interés, sin tener por ello que abolir ni el mercado ni la propiedad privada de los medios de producción, y sostienen que la regulación coactiva de los precios es el mejor —o más bien el único— procedimiento para conservar el régimen de empresa privada e impedir el advenimiento del socialismo. No admiten que alguien cuestione su doctrina y demuestre que el control de precios, no sólo empeora la situación —incluso desde el punto de vista de políticos y dirigistas doctrinarios—, sino que además conduce al socialismo. Proclaman con reiteración que ellos no son ni socialistas ni comunistas; dicen sostener la implantación de la libertad económica y no ocultan su animadversión hacia los regímenes totalitarios.

Vamos a examinar aquí este tipo de intervencionismo. El problema consiste en saber si el poder público puede alcanzar los fines a que aspira mediante la fijación de los precios, los salarios y los tipos de interés a nivel distinto del que habría determinado un mercado sin trabas. No hay duda de que un gobierno fuerte e inflexible puede imponer precios máximos y mínimos y sancionar a los infractores de los mismos. Pero la cuestión consiste en averiguar si aplicando tales medidas se alcanzan los objetivos anhelados.

La historia es un vasto catálogo de precios y leyes anti-usura. Una y otra vez, reyes y emperadores, dictadores y demagogos han pretendido manipular el mercado. Se infligió terribles castigos a campesinos y a comerciantes. Miles de

víctimas sucumbieron en cruentas persecuciones que contaban con el cálido concurso de la masa. Pero todas esas tentativas acabaron siempre fracasando. La explicación que teólogos, filósofos y jurisperitos daban a tales fracasos coincidía plenamente con la opinión de gobernantes y masas. El hombre, argüían, es por naturaleza ruin y pecador; la autoridad fue harto remisa en imponer el respeto a sus propios mandatos; debía haber apelado a métodos aún más enérgicos y expeditivos.

La sensatez comenzó a imponerse con motivo de un problema específico. Durante siglos, los gobiernos se habían dedicado a envilecer la moneda circulante. Sustituían los metales nobles por otros de menor ley o valor o reducían el peso y tamaño de las monedas, asignaban a las envilecidas el nombre de las antiguas y decretaban su curso forzoso. Más tarde impusieron análogo criterio a sus súbditos en cuanto al tipo de cambio del oro y la plata y, por último, lo hicieron también por lo que respecta a la relación entre la moneda metálica y los billetes de banco o el papel moneda. Ya a finales de la Edad Media, los que hoy podríamos considerar precursores del moderno pensamiento económico, al preguntarse por qué todas esas maquinaciones monetarias fracasaban invariablemente, comenzaron a vislumbrar la que posteriormente se llamaría ley de Gresham. Pero había de transcurrir todavía mucho tiempo antes de que los estudiosos, avanzado el siglo XVIII, se percataran de la interconexión de todos los fenómenos del mercado.

Los economistas clásicos y sus continuadores utilizaron a veces expresiones que se prestaban a equívocas interpretaciones, pero sólo por parte de quienes deliberadamente deseaban hacerlo. Hablaron de la

«imposibilidad» de controlar los precios. Con tal expresión no querían decir que fuera imposible dictar órdenes implantando precios; sólo afirmaban que mediante éstas no se conseguían las finalidades perseguidas por quienes las imponían y que las cosas, lejos de mejorar, invariablemente tenían que empeorar. Llegaban, en definitiva, a la conclusión de que tales prevenciones, a más de ineficaces, resultaban contraproducentes.

Conviene observar que el problema del control de los precios no es meramente *uno* de los problemas con que ha de enfrentarse la ciencia económica, ni siquiera un problema que permita a los economistas mantener, con fundamento, opiniones diferentes. La cuestión es, en definitiva, ésta: ¿Existe una ciencia económica? ¿Existen leyes que regulen efectivamente los fenómenos del mercado? Quien conteste negativamente a estas dos preguntas niega la misma posibilidad, racionalidad y existencia de la economía como rama del conocimiento. Pone de nuevo su fe en aquellos dogmas imperantes por doquier cuando la economía apenas iniciaba sus primeros balbuceos. Opina, en definitiva, que es equivocado afirmar la existencia de leyes económicas, que es erróneo suponer que los precios, salarios y tipos de interés derivan exclusivamente de los datos del mercado. Habrá de sostener que el gobierno tiene poder para determinar *ad libitum* los fenómenos del mercado. Un defensor del socialismo no necesita ser contrario a la ciencia económica; sus postulados no tienen por qué implicar la indeterminación de estos fenómenos. Pero el intervencionista, al propugnar la reglamentación coactiva de los precios, no tiene más remedio que negar la propia existencia de la teoría económica, pues nada de la misma sobrevive en cuanto se niega la ley del

mercado.

La Escuela Histórica Alemana era consecuente al condenar de modo categórico la ciencia económica pura, sustituyéndola por las *wirtschaftliche Staatswissenschaften*, es decir, por el aspecto económico de la ciencia política. Del mismo modo razonaban la mayoría de los partidarios del fabianismo británico y del institucionalismo americano. En cambio, quienes admiten la existencia de la ciencia económica y mantienen al mismo tiempo que mediante la regulación coactiva de los precios se pueden alcanzar los objetivos propuestos se contradicen de modo lamentable. No es posible conciliar el modo de pensar del economista con el del dirigista. Si es cierto que los precios son consecuencia del funcionamiento del mercado, no pueden ser libremente manipulados por el gobierno. La intervención gubernamental es justamente un dato nuevo cuyas consecuencias el propio funcionamiento del mercado determinará, de modo que al final no tienen por qué producirse los resultados que el poder público buscaba. Las consecuencias últimas, incluso desde el punto de vista del gobernante, pueden resultar menos deseables que la situación que el mismo pretendía cambiar.

No disminuye la fuerza del argumento el que, entre comillas, hablemos de «leyes económicas», para así denostar mejor la idea de ley. Cuando se trata de las leyes de la naturaleza, todos advertimos su inexorabilidad, tanto por lo que se refiere a la física como a la biología. Se trata de normas que el hombre, cuando actúa, debe acatar si desea evitar lo indeseado. En el terreno de las leyes de la acción humana, aunque parece mentira, se registra la misma inexorable interconexión fenomenológica, por lo que también aquí el individuo que actúa no tiene más remedio que respetar la

norma reguladora si desea triunfar en su cometido. Las leyes de la praxeología se hacen evidentes mediante los mismos signos que revelan la realidad de las leyes naturales, toda vez que en ambos casos la posibilidad de lograr cualquier objetivo queda limitada y condicionada a que el hombre se atenga a las leyes en cuestión. Si tales leyes praxeológicas no existieran, el ser humano, o bien gozaría de omnipotencia y quedaría inmune a todo malestar —ya que en su mano estaría suprimirlo instantánea y radicalmente— o bien no podría actuar, al no saber cómo debería proceder.

Por lo demás, sería absurdo confundir las leyes del universo con las leyes políticas o con los preceptos morales que los mortales decretan. Las leyes del universo que rigen los ámbitos de la física, la biología o la praxeología nada tienen que ver con la voluntad de los individuos; son fenómenos ontológicos primarios que de modo fatal condicionan la humana capacidad de actuar. Los preceptos morales y las leyes políticas no son sino medios utilizados por el hombre para el logro de fines determinados. Ahora bien, el que tales objetivos puedan o no alcanzarse de este modo depende de las leyes del universo. Las leyes elaboradas por el hombre son apropiadas y útiles si facilitan el logro de los fines propuestos e inadecuadas y contraproducentes en otro caso. Se puede discutir su idoneidad. Pero cuando se trata de las leyes del universo, toda discusión acerca de si son convenientes o perturbadoras es vacua e inútil. Son éstas lo que son; y nada ni nadie es capaz de cambiarlas. Su violación es automáticamente sancionada. Las normas de origen humano, en cambio, fácilmente quedan conculcadas en cuanto se debilita el aparato represor del estado.

Sólo deficientes mentales osarían desafiar las leyes físicas y

biológicas. En cambio, son innumerables los que creen poder ignorar las leyes económicas. Los gobernantes pocas veces admiten que su poder se halle limitado por leyes distintas de las físicas y biológicas. Jamás aceptan que los tan lamentados fracasos son consecuencia de haber violado perentorias leyes económicas.

La Escuela Histórica Alemana se destacó en el rechazo del conocimiento económico. No podían admitir aquellos catedráticos que sus ídolos —los electores Hohenzollern de Brandenburgo y los reyes de Prusia— carecieran de omnipotencia. Con la sola finalidad de contradecir las conclusiones sentadas por el economista, exhumaron vetustos rollos y pergaminos que acabaron asfixiándoles y, en plúmbeos volúmenes, historiaron las gestas de sus gloriosos príncipes. Según ellos, sólo así era posible abordar las cuestiones de estado y las medidas políticas con criterio realista. Nuestros trabajos —añadían— se nutren de hechos verdaderos y reflejan la vida, al margen de exangües abstracciones, generalizaciones o equivocadas vaguedades, tan del gusto de los doctrinarios británicos. Ahora bien, tan soporíferos volúmenes no se limitaban sino a recopilar interminables series de normas y medidas políticas que fracasaron precisamente por menospreciar las leyes económicas. Jamás podría escribirse una historia de casos más instructiva que estas *Acta Borussica*.

Pero la economía no puede contentarse con semejante ejemplificación. Debe analizar a fondo el modo en que el mercado reacciona a la intervención del gobierno en la estructura de los precios.

2. La reacción del mercado a la intervención del gobierno

La nota característica del precio de mercado es que tiende a igualar la oferta con la demanda. El equilibrio entre el volumen de la oferta y el de la demanda no se registra únicamente en la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme. La idea de un estado natural de reposo, tal como se desarrolla en la teoría elemental de los precios, es una exacta descripción de lo que ocurre en todo momento en el mercado. Cualquier alteración de los precios más allá del tipo a que se igualan oferta y demanda —en un mercado inadulterado— se autocompensa.

Cuando las autoridades fijan los precios a nivel distinto de aquél que un mercado no intervenido hubiera señalado, el equilibrio de la oferta y la demanda queda evidentemente perturbado. En tal supuesto —con precios máximos— existen compradores potenciales que, no obstante hallarse dispuestos a abonar el precio fijado por la autoridad o incluso superior, no pueden comprar. Y de igual manera —con precios mínimos— existen vendedores potenciales que, a pesar de hallarse dispuestos a hacerlo al precio fijado por la autoridad o incluso a otro más bajo, no pueden vender. El precio no discrimina ya los compradores y vendedores potenciales capaces de comprar o vender de los que no pueden hacerlo. Entra en acción necesariamente un nuevo dispositivo para distribuir los bienes y servicios afectados y para la selección de quienes han de recibir porciones de la oferta disponible. Acontece entonces que o bien se hallan en condiciones de comprar los primeros solicitantes o bien aquellos otros que por circunstancias especiales (amistades o relaciones

personales) gocen de privilegio; o únicamente pueden hacerlo los seres desalmados que mediante la violencia y la intimidación apartan del mercado a sus rivales. Por tanto, si la autoridad pretende impedir que la suerte o la violencia gobiernen la distribución de los bienes existentes y desea evitar el caos, se ve obligada a imponer normas reguladoras al objeto de que cada uno adquiera la porción prevista. Y en tal supuesto resulta ineludible implantar el racionamiento[1].

Pero el racionamiento no resuelve el núcleo de la cuestión. Asignar a cuantos desean participar en el volumen de bienes disponibles la porción que les corresponda es una función meramente secundaria del mercado. Su cometido principal es dirigir la producción. Asigna a los que participan en el proceso de producción aquella misión que mejor contribuye a satisfacer las necesidades más urgentes de los consumidores. Cuando el poder público establece precios máximos para determinado bien de consumo o para una cantidad limitada de tales bienes —en tanto los precios de los restantes factores de producción quedan libres— la elaboración de las mercancías intervenidas decrece. Los empresarios marginales, con objeto de eludir pérdidas, interrumpen la fabricación. Los factores de producción de carácter no absolutamente específico se aplican a la obtención de bienes excluidos del precio. Una parte de los factores específicos de producción, que sin la concurrencia del precio máximo se habrían destinado a la fabricación de aquellos específicos bienes, dejan simplemente de aprovecharse. Se desvía la actividad productora de las mercancías tasadas a las no intervenidas. Tal resultado es evidentemente contrario al ambicionado por el intervencionista. Porque, al implantar los precios máximos, lo que precisamente deseaba era facilitar al consumidor la

adquisición de los bienes intervenidos; puesto que los consideraba de primera necesidad, dictó sus normas con miras a que todos, incluso los más pobres, quedaran ampliamente abastecidos. Pero esta intervención acabó mermando la producción de la tan ambicionada mercancía e incluso pudo hacerla desaparecer del mercado. El fracaso acompaña fatalmente la interferencia en la vida mercantil.

Sería tarea inútil para el gobierno pretender evitar tales indeseadas consecuencias decretando precios máximos para aquellos factores de producción utilizados en la elaboración de bienes de consumo ya sujetos al régimen de precios máximos. Sólo si todos los factores de producción fueran específicos conseguiría el gobierno sus objetivos. Pero como ello no acontece, las autoridades se ven obligadas a completar aquella primera medida —que fijaba el precio de determinado producto por debajo del que señalaría el mercado— decretando sucesivamente nuevos precios máximos aplicables no sólo a otros bienes de consumo y a sus factores materiales de producción, sino también a los salarios. Además, tiene que ordenar a todos los empresarios, capitalistas y empleados que prosigan la producción ajustada a los precios, salarios y tipos de interés prefijados por el gobierno; a fabricar el volumen de mercancías que se les ordena y a venderlas precisamente a aquellas personas —productores o consumidores— que la autoridad indique. Pues si uno de los sectores de producción quedara libre de la indicada reglamentación, atraería capital y trabajo; la producción disminuiría en otros sectores —los intervenidos—, precisamente los considerados más importantes por el gobierno, razón por la cual interfirió éste el funcionamiento del mercado en el vano deseo de incrementar sus disponibilidades.

La economía no afirma que la regulación esporádica de los precios, cuando afecta tan sólo a un producto o a unos pocos bienes, sea injusta, nociva o inviable. Advierte únicamente que la injerencia provoca efectos distintos de los apetecidos y que, lejos de mejorar, empeora la situación, *incluso considerada desde el punto de vista del gobierno y de los propios partidarios de la intervención*. Antes de que se produjera la interferencia, los bienes en cuestión se cotizaban, a juicio de los gobernantes, excesivamente caros. Pero al implantarse el precio, o bien la oferta se contrae o bien desaparece en absoluto. El poder público intervino el mercado por considerar singularmente vitales, necesarios e indispensables tales bienes. Pero lo que esa actuación provoca es una reducción de la cantidad disponible. Por tanto, aun partiendo de los objetivos que la autoridad perseguía, la injerencia resulta absurda y disparatada.

Si el gobernante no se aviene a aceptar las indeseadas consecuencias señaladas y, perseverando en su criterio, se adentra más y más en el camino emprendido, insistiendo en regular precios y salarios, y obliga a la gente a seguir produciendo y trabajando con sujeción a los precios y salarios impuestos, al final aniquila el mercado. Surge la economía planificada, es decir, la *Zwangswirtschaft*, o sea, el socialismo de tipo germano. Los consumidores dejan, comprando o absteniéndose de comprar, de ordenar la producción; sólo el gobierno desempeña esa función.

Hay sólo dos excepciones a la regla de que la fijación de precios máximos provoca un descenso de la oferta y un estado de cosas contrario al objetivo perseguido con su implantación. Una se refiere al concepto de renta absoluta y la otra a los precios de monopolio.

La fijación de precios máximos reduce las existencias, puesto que el productor marginal sufre pérdidas, viéndose obligado a cesar en su actividad. Los factores no específicos de producción se dedican a obtener otros bienes que quedaron sin intervenir, mientras se restringe el aprovechamiento de los rigurosamente específicos. En un mercado inadulterado éstos se habrían empleado en la medida exigida por la máxima utilización de los factores no específicos, en tanto el empleo de estos últimos no supusiera dejar desatendidas apetencias más valoradas. Intervenidos los precios, sólo parte de los mismos es aprovechada; la porción desaprovechada aumenta. Pero si el volumen de los factores típicamente específicos es tan reducido que, a los precios de mercado, eran utilizados totalmente, resta una posibilidad de que la injerencia no provoque un descenso en la producción. El precio no restringe la producción mientras no absorbe la totalidad de la renta del productor marginal de ese factor absolutamente específico. Sin embargo, en todo caso provoca una alteración en la demanda y la oferta del bien en cuestión.

De esta manera la cuantía en que la renta urbana de una parcela de tierra excede a su renta agrícola facilita un margen que, si no es rebasado, hace posible que el control de alquileres opere sin que se registre una disminución en la cantidad de solares dedicados a la construcción. Si los tipos de alquileres máximos se hallan tan acertadamente ponderados que dejan un margen de ganancia suficiente para que nadie desee dedicar la tierra al cultivo agrícola con preferencia a la edificación, la medida no afectará a la oferta de viviendas y locales comerciales. Sin embargo, provoca un incremento en la demanda de unas y otros, originando precisamente aquella escasez que la autoridad pretendía combatir mediante el

bloqueo de alquileres. Catalácticamente carece de importancia que las autoridades recurran o no al racionamiento de la superficie disponible. De todos modos, sus precios tope no suprimen el fenómeno cataláctico de la renta urbana. Simplemente obligan a los propietarios a que la cedan en beneficio del inquilino.

En la práctica, como es natural, los gobiernos, cuando regulan los alquileres y establecen un tope a los mismos, nunca tienen en cuenta estas consideraciones. O bien bloquean rígidamente las rentas brutas vigentes la víspera de adoptar la medida o bien autorizan únicamente incrementar un porcentaje determinado. Ahora bien, comoquiera que la proporción de los dos elementos que componen la renta bruta —la renta que deriva directamente de la utilización del solar y el precio pagado por la utilización de la superestructura— varía con arreglo a las circunstancias especiales de cada edificio, el efecto del bloqueo de los alquileres es también muy distinto. En unos casos, la porción de sus ingresos que el propietario se ve obligado a transferir al arrendatario sólo supone una parte de la diferencia entre la renta urbana y la renta agrícola; en otros rebasa con mucho dicha diferencia. Sea cual fuere la alternativa, la regulación de los alquileres provoca inexorablemente escasez de viviendas. Incrementa la demanda y contrae la oferta.

Pero la regulación de los alquileres no afecta tan sólo a los inmuebles ya existentes, sino que repercute también sobre los que puedan construirse, puesto que los nuevos edificios dejan de ser remuneradores. O las construcciones se paralizan o disminuyen de manera alarmante; la insuficiencia se hace crónica. Pero incluso cuando se permite la libre fijación del alquiler de los edificios de nueva planta, la construcción se

contrae. Los potenciales inversores dudan, porque advierten el peligro de que, más tarde, el poder público, ante cualquier nueva crisis, limite la renta a percibir, como hizo con las viviendas antiguas.

La segunda excepción se refiere a los precios de monopolio. La diferencia entre los precios de monopolio y los precios competitivos deja un margen suficiente para implantar precios máximos sin contrariar los objetivos perseguidos por el gobierno. Si el precio competitivo es p y el menor entre los posibles precios monopolísticos es m, un precio tope de c, si c es inferior a m, haría desventajoso para el vendedor elevar el precio por encima de p. El precio máximo provocaría la reimplantación del precio competitivo e incrementaría la demanda, al propio tiempo que la producción y la oferta. Una vaga percepción de esta concatenación sugiere a veces la conveniencia de la intervención del gobierno precisamente para mantener la competencia y orientarla de suerte que actúe de un modo beneficioso.

No es necesario insistir en la circunstancia de que todas estas fórmulas carecen de base real cuando se pretende aplicarlas a los precios de monopolio originados por la injerencia estatal. Si el poder público se opone a los precios de monopolio derivados de los nuevos inventos, lo que debería hacer es no otorgar patente alguna de invención. Es absurdo concederlas y anularlas seguidamente obligando al beneficiario a enajenar el producto a precio de competencia. Si el gobierno combate los carteles, es mejor que suprima todas las medidas (por ejemplo, los derechos arancelarios sobre la importación) que hacen posible la aparición de los mismos.

La cosa es distinta cuando los precios de monopolio se

originan sin el concurso estatal. En tal supuesto, las tasas reinstaurarían las condiciones de competencia si fuera posible, mediante cálculos teóricos, determinar el nivel de precios que, de operar, el mercado habría fijado. Pero ya hemos demostrado que las tentativas de elaborar precios sin mercado son totalmente vanas[2]. La esterilidad a que de antemano aparecen condenados los esfuerzos realizados para determinar la tarifa justa e idónea en un servicio público es bien conocida de todos los expertos.

El estudio de estas dos excepciones pone de relieve por qué, en algún caso concreto, los precios máximos, aplicados con extraordinaria prudencia y en reducido margen, no aminoran la oferta del producto o servicio en cuestión. Pero esta doble excepción no invalida la regla general de que la interferencia de los precios provoca inexorablemente situaciones menos deseables —incluso contempladas desde el ángulo en que se sitúa la autoridad al ordenarla— que las que se habrían registrado sin control de precios.

Consideraciones sobre las causas de la decadencia de la civilización clásica

El conocimiento de las consecuencias de la interferencia del gobierno en los precios del mercado nos permite comprender las causas económicas de un importante acontecimiento histórico, la decadencia de la civilización clásica.

Carece de interés entrar aquí a precisar si la organización económica del Imperio Romano era un sistema capitalista o no. Lo que sí puede afirmarse, sin lugar a dudas, es que, al llegar el Imperio a su cénit en el siglo II —bajo los Antoninos, los emperadores «buenos»—, se había instaurado un avanzado régimen de división

social del trabajo apoyado en un activo comercio interregional. Varios centros metropolitanos, un número considerable de ciudades y muchas aglomeraciones urbanas más pequeñas formaban núcleos de refinada civilización. Los habitantes de estas poblaciones eran abastecidos de alimentos y materias primas procedentes no ya de las comarcas agrícolas próximas, sino también de lejanas provincias. Algunos de estos suministros afluían en concepto de rentas que los ciudadanos ricos retiraban de sus propiedades rústicas. Pero la porción más considerable provenía del intercambio de los productos manufacturados por los habitantes de la ciudad y los artículos ofrecidos por la población rural. Además, se registraba un comercio intensivo entre las distintas regiones del vasto Imperio. No sólo la industria, sino también la agricultura, tendían a una creciente especialización. Las diversas partes del Imperio no eran ya económicamente autárquicas; operaban de modo interdependiente.

No fueron las invasiones bárbaras la causa y origen de la caída del Imperio Romano y del ocaso de su civilización, sino el resquebrajamiento de esta interconexión económica. Los agresores exteriores no hicieron más que aprovechar la oportunidad que la debilidad interna del Imperio les deparaba. Desde un punto de vista militar, las hordas invasoras de los siglos IV y V no eran en modo alguno superiores a aquellas otras fácilmente vencidas por las legiones imperiales poco antes. Roma era la que había cambiado; su estructura económica y social pertenecía ya al Medioevo.

La libertad que Roma reconoció a la economía estuvo siempre, sin embargo, bastante mediatizada. El comercio de cereales y demás bienes considerados de primera necesidad fue invariablemente objeto de una intervención mayor que otros aspectos de la actividad mercantil. Se consideraba inmoral pedir por el trigo, el aceite o el vino —los artículos esenciales de aquellos tiempos— precios superiores a los que la gente estimaba normales. Las autoridades municipales intervenían enérgicamente para cortar lo que consideraban abusos de los especuladores. Se impedía así, cada vez más, el desenvolvimiento de un eficiente comercio mayorista. Mediante la *annona* —es decir, la nacionalización o municipalización del comercio de granos— se pretendió remediar la situación, pero sin éxito, empeorándose aún más las cosas. Los cereales escaseaban en las aglomeraciones urbanas y los agricultores, por su parte, se quejaban de que el cultivo no era remunerador[3]. La creciente interferencia de las autoridades impedía que se equilibrara la oferta con una siempre creciente demanda.

El desastre final sobrevino cuando, ante los disturbios sociales de los siglos III y IV, los emperadores se lanzaron a rebajar y envilecer el valor de la moneda. Tales prácticas inflacionarias, unidas a unos congelados precios máximos, paralizaron definitivamente la producción y el comercio de los artículos básicos, desintegrando toda la organización económica. Cuanto más celo desplegaban las autoridades en hacer respetar las tasas, tanto más desesperada se hacía la situación de las masas urbanas, que dependían siempre de la disponibilidad de productos alimenticios. El

comercio de granos y de otros artículos de primera necesidad desapareció por completo. Para no morir de hambre, la gente huía de las ciudades; regresaban al campo y se dedicaban al cultivo de cereales, olivos, vides y otros productos, pero sólo para el propio consumo. Los grandes terratenientes restringían, por falta de compradores, las superficies cultivadas, fabricando en las propias heredades —las *villae*— los productos artesanos que precisaban. Paso a paso, la agricultura en gran escala, seriamente amenazada ya por el escaso rendimiento del trabajo servil, resultaba cada vez menos racional, a medida que era sucesivamente más difícil traficar a precios remuneradores. Como los propietarios rurales no podían vender en las ciudades, los artesanos urbanos perdieron también su clientela. Para cubrir las necesidades requeridas por la explotación agraria hubieron aquéllos de acudir a emplear en la propia *villa* artesanos que trabajaran por su cuenta. Al final, el terrateniente abandonó la explotación en gran escala y se convirtió en mero perceptor de rentas abonadas por arrendatarios y aparceros. Estos *coloni* eran o esclavos liberados o proletarios urbanos que huían de las ciudades y volvían a labrar la tierra. Los latifundios fueron haciéndose cada vez más autárquicos. La actividad económica de las grandes urbes, el tráfico mercantil y el desenvolvimiento de las manufacturas ciudadanas se redujo de modo notable. El progreso de la división del trabajo, tanto en Italia como en las provincias del Imperio, se contuvo. La estructura económica de la antigua civilización, que tan alto nivel alcanzara, retrocedió a un nivel que hoy denominaríamos feudal.

Los emperadores se alarmaron ante un estado de cosas que minaba gravemente su poderío militar y financiero. Pero las medidas adoptadas resultaron ineficaces puesto que no atacaban la raíz del mal. Apelar a la coacción y compulsión para invertir la tendencia hacia la desintegración social era contraproducente, ya que la descomposición precisamente traía su origen del recurso a la fuerza y a la coacción. Ningún romano, sin embargo, fue capaz de comprender que la decadencia del Imperio era consecuencia de la injerencia estatal en los precios y del envilecimiento de la moneda. De nada servía que los emperadores dictaran leyes contra quien abandonara la ciudad para refugiarse en el campo, o, por decirlo con arreglo al texto legal, contra quien *relicta civitate rus habitare maluerit*[4]. El sistema de las *liturgiae* —los servicios públicos que habían de prestar los ciudadanos ricos— no hacía más que acelerar el proceso de descomposición del régimen de división del trabajo. Las disposiciones relativas a las obligaciones especiales de los navieros, los *navicularii*, no tuvieron más éxito en su pretensión de detener la decadencia de la navegación que las leyes cerealistas en su aspiración a apartar los obstáculos que dificultaban abastecer de productos agrícolas a las aglomeraciones urbanas.

La maravillosa civilización de la antigüedad desapareció porque fue incapaz de amoldar su código moral y su sistema legal a las exigencias de la economía de mercado. Cualquier sistema social se halla inexorablemente condenado a perecer cuando los actos humanos indispensables para que funcione normalmente son menospreciados por la moral, declarados contrarios al derecho por los códigos y

perseguidos por jueces y magistrados. El Imperio Romano sucumbió porque sus ciudadanos ignoraron el espíritu liberal y repudiaron la iniciativa privada. El intervencionismo económico y su corolario político, el gobierno dictatorial, descompusieron la poderosa organización de aquel Imperio, como también, en el futuro, lo harán con cualquier otro régimen social.

3. Los salarios mínimos

Propugnar un alza constante de la remuneración laboral —bien por decisión del poder público o como consecuencia de la intimidación y la fuerza de los sindicatos— constituye la esencia del intervencionismo. Elevar los salarios más allá del límite que el mercado señalaría se considera una medida maravillosa para la economía en general, que además se apoya en eternas normas morales. Quien tenga audacia suficiente para oponerse a este dogma ético-económico se verá inmediatamente denigrado como imagen viva de la maldad y de la ignorancia. El temor y asombro con que las tribus primitivas contemplaban a quien osara violar cualquier norma reputada tabú es idéntico al que embarga a la mayoría de nuestros contemporáneos cuando alguien es lo bastante temerario como para romper una línea de piquetes de huelga. Millones de seres exultan de alegría cuando los esquiroles reciben merecido castigo de manos de los huelguistas, en tanto que policías, fiscales y jueces guardan ante el hecho altiva neutralidad o incluso se ponen del lado de quienes fomentan la violencia.

Los tipos de salario establecidos por el mercado tienden a alcanzar un nivel tal que facilita empleo a todos los que lo

desean, y permiten a quienes buscan trabajadores contratar tantos como precisan, con lo que se logra ese *pleno empleo* hoy tan reclamado por todos. Cuando ni el poder público ni los sindicatos interfieren el mercado, únicamente puede haber o paro voluntario o paro cataláctico. Pero, tan pronto como mediante métodos coactivos externos al funcionamiento del mercado —ya provengan de actos del gobierno o de la intromisión de los sindicatos— se pretende que los salarios rebasen aquel límite, surge el paro institucional. Así como en el mercado no interferido prevalece una inexorable tendencia a la extinción del paro cataláctico, el paro institucional, por el contrario, no puede desaparecer en tanto los poderes públicos o sindicales impongan sus particulares decisiones. Si el tipo mínimo de salario afecta sólo a una parte de los posibles sectores de ocupación, quedando libres otras ramas del mercado laboral, quienes pierden su empleo a consecuencia de la elevación de los salarios invaden las industrias libres de aquella injerencia incrementando la oferta de mano de obra. Cuando tan sólo los obreros más cualificados se hallaban asociados, los aumentos salariales conseguidos por los sindicatos no provocaban paro institucional. Rebajaban simplemente las retribuciones laborales de aquellos otros trabajadores todavía no asociados o cuyos sindicatos eran menos eficientes. Corolario de la mejora conseguida por los obreros organizados era la reducción de remuneraciones que soportaban los demás. Hoy en día, sin embargo, acentuada la interferencia del poder público en la fijación de la remuneración laboral y reforzada la organización sindical con el apoyo del gobierno, las cosas han cambiado. El paro institucional se ha convertido ya en un fenómeno social crónico y permanente.

Lord Beveridge, más tarde entusiasta defensor de la injerencia gubernamental y sindical en el mercado laboral, subrayaba en 1930 que la capacidad de «una política de salarios altos» para provocar paro «no la niega ningún investigador de autoridad reconocida»[5]. Desconocer esta concatenación causal implica poner en duda la existencia misma de leyes que regulen la sucesión e interconexión de los fenómenos de mercado. Los economistas que al principio simpatizaron con las asociaciones obreras pronto comprendieron que las organizaciones sindicales sólo pueden alcanzar sus objetivos mientras se preocupan exclusivamente de minorías trabajadoras. La actividad sindical sólo puede beneficiar a una aristocracia laboral privilegiada, desentendiéndose de las repercusiones que el resto del mundo salarial tiene que soportar[6]. Nadie ha podido afirmar coherentemente que mediante la acción de los sindicatos obreros fuera posible ni mejorar la condición ni elevar el nivel de vida de *todos* los asalariados.

Vale la pena recordar aquí que el propio Marx nunca pensó que la acción sindical pudiera incrementar los salarios en general. «La tendencia normal de la producción capitalista —decía— no apunta al alza sino a la baja del nivel medio de los salarios». Las asociaciones obreras, por tanto, lo único que podían hacer con respecto a los salarios era procurar «sacar el mejor partido posible de oportunidades ocasionales a fin de mejorarlos circunstancialmente»[7]. Marx, sin embargo, apoyaba la existencia de tales asociaciones obreras porque permitían arremeter contra «el sistema mismo de la esclavitud del salario y los actuales métodos de producción»[8]. Los sindicatos deberían comprender que «en lugar del lema conservador *¡Un buen jornal por un buen trabajo!* deberían

inscribir en su bandera la consigna revolucionaria *¡Abajo el sistema salarial!*»[9]. Los marxistas lógicos combatieron siempre todo intento de imponer tipos mínimos de salario, pues entendían que perjudicaban al interés de la masa laboral en su conjunto. Desde que se inició el moderno movimiento obrero no ha cesado el antagonismo entre los sindicatos y los socialistas revolucionarios. Las tradicionales uniones laborales inglesas y americanas se dedicaban exclusivamente a obtener, mediante la coacción, salarios más altos. Pero desconfiaban del socialismo, tanto del «utópico» como del «científico». En Alemania hubo tremenda rivalidad entre los partidarios del marxismo y los líderes sindicalistas. Y consiguieron éstos, en los decenios anteriores al estallido de la Primera Guerra Mundial, imponer sus ideas. Los socialdemócratas hicieron suyos entonces los principios del intervencionismo y del sindicalismo. En Francia, Georges Sorel pretendió imbuir en los sindicatos el espíritu de ruda combatividad y belicosidad revolucionaria que Marx deseaba imprimirles. Todavía hoy, en todos los países no socialistas, se aprecia dentro de las asociaciones obreras aquel conflicto entre las dos facciones, incapaces siempre de llegar a entenderse. Una de ellas considera el sindicalismo como medio idóneo para mejorar la situación del obrero en el seno del capitalismo; la otra, por el contrario, no ve en los sindicatos sino organizaciones al servicio del comunismo militante, aprobando su existencia sólo en la medida en que, convertidas en la vanguardia del ejército proletario, su violencia permita derrocar el sistema capitalista.

Un exceso de verbalismo pseudohumanitario ha hundido en la confusión y el apasionamiento las cuestiones que suscita el sindicalismo obrero. Quienes propugnan coactivos salarios

mínimos —ya sea impuestos por el poder público o por la violencia sindical— aseguran estar combatiendo por la mejora y bienestar de las masas laborales. No toleran que nadie ponga en duda ese su peculiar dogma según el cual los tipos mínimos de salario constituyen el método único, idóneo e indispensable para incrementar las retribuciones laborales de modo permanente y para todos los asalariados. Alardean de ser los verdaderos amigos del «obrero», del «hombre común»; los auténticos partidarios tanto del «progreso» como de los eternos principios de la «justicia».

Pero el problema es más profundo. Consiste en determinar si no es más cierto que el único e insoslayable método para elevar el nivel de vida de *todos* los trabajadores consiste, precisa e inequívocamente, en aumentar la productividad marginal del trabajo mediante el incremento del capital disponible a ritmo superior al crecimiento de la población. Los teóricos del sindicalismo pugnan con denuedo por escamotear tan fundamental cuestión. Nunca hacen referencia al tema básico, es decir, a la relación entre el número de obreros y la cantidad disponible de bienes de capital. Determinadas medidas sindicales suponen una tácita admisión de los teoremas catalácticos relativos a la determinación de los tipos de salario. Los sindicatos, impidiendo la entrada de mano de obra extranjera y poniendo todo género de obstáculos al acceso de competidores nacionales a aquellos sectores que controlan, lo que en definitiva provocan es una reducción de la oferta laboral allí donde les interesa. Por otra parte, se muestran hostiles a la exportación de capitales. ¿Qué sentido tendría todo esto si no fuera cierto que la cuota de capital disponible por individuo determina el *quantum* salarial?

La *explotación* de la masa laboral constituye la base y fundamento de la ideología sindicalista. De acuerdo con la versión que de esa tesis ofrece el sindicalismo —versión que no coincide del todo con la del credo marxista— en la producción de bienes sólo el trabajo cuenta y el valor del trabajo invertido constituye el único coste real. Todos los beneficios que proporciona la cosa elaborada deberían en justicia llegar íntegramente a manos del obrero, quien sólo así llegaría a cosechar el producto íntegro de su trabajo. El daño que el sistema capitalista irroga a la masa laboral radica en permitir que terratenientes, capitalistas y empresarios retengan y hagan suya una parte de esos beneficios. La porción que retiran tales parásitos sociales constituye la renta *no ganada*. Es una renta sustraída a otros; un robo, en definitiva. Tienen, pues, sobrada razón los obreros cuando persiguen la paulatina pero constante alza de los salarios hasta lograr que nada reste para el mantenimiento de explotadores ociosos, carentes de toda utilidad social. Las masas laborales, por esta vía, no hacen sino proseguir la batalla que pretéritas generaciones iniciaran por la emancipación de esclavos y siervos y la abolición de los impuestos, tributos, diezmos y prestaciones gratuitas que pesaban sobre los siervos de la gleba en beneficio de la nobleza detentadora de la tierra. De ahí que la actividad obrera resulte invariablemente favorable a la libertad, la igualdad y a los inalienables derechos del hombre. Y no cabe dudar de la victoria final; la inexorable evolución histórica tiende a barrer los privilegios de clase, para instaurar últimamente el reino de la libertad y la igualdad. De antemano está condenada al fracaso la reaccionaria actitud empresarial en su vana pretensión de detener el progreso.

Tales son los principios de la filosofía social hoy imperante. No faltan, sin embargo, quienes, aun aceptando estas ideas filosóficas, no quieren llegar a admitir las conclusiones lógicas preconizadas por los extremistas. Son personas más suaves, más comedidas, que creen que al empresario también le corresponde *algún* beneficio, aunque éste no debe sobrepasar los límites de lo «justo». Pero, comoquiera que los módulos para fijar en términos de equidad la porción correspondiente a empresarios y capitalistas varían en extremo, la diferencia de criterio entre radicales y moderados, al final, cuenta poco y, además, los segundos en ningún caso dejan de prohijar el principio de que los salarios reales deben subir siempre; en ninguna circunstancia deben bajar. Muy pocos, en este sentido, fueron los que en los Estados Unidos, durante el curso de las dos guerras mundiales, se atrevieron a discutir la pretensión de los sindicatos según la cual, incluso en medio de una crisis nacional, la retribución *neta* de los salarios debía ser incrementada a ritmo superior al coste de la vida.

Afirma el sindicalismo que la confiscación, total o parcial, de los beneficios de empresarios y capitalistas no produce daño alguno. Los partidarios del dogma sindical emplean el término beneficio en el sentido que le dieron los economistas clásicos. No se establece distinción alguna entre el beneficio empresarial propiamente dicho, los intereses del capital aportado y la oportuna compensación por los servicios laborales prestados por el propio empresario. Abordaremos más tarde las consecuencias que derivan de la confiscación de intereses y dividendos; y veremos también qué es lo que la teoría sindical pretende sacar de los dogmas de la «capacidad de pago» y de la «participación en beneficios»[10]. Hemos examinado ya el argumento del poder adquisitivo que se

aduce para justificar la elevación del salario por encima de los tipos potenciales del mercado[11]. Resta por analizar el denominado *efecto Ricardo*.

Ricardo fue quien por primera vez expuso explícitamente la tesis según la cual el alza salarial impulsa a los capitalistas a sustituir mano de obra por maquinaria y viceversa[12]. Los sindicalistas concluyen que una política de elevación de salarios ha de resultar invariablemente beneficiosa para todos, al poner en marcha perfeccionamientos técnicos que acrecientan la productividad del trabajo. Esos más altos salarios se pagan por sí solos. Los obreros, forzando en tal sentido a los empresarios, se constituyen en la vanguardia que impulsa la prosperidad y el progreso.

Muchos economistas aprueba la tesis de Ricardo, pero no son consecuentes y rechazan las radicales conclusiones que deberían admitir una vez aceptada la premisa. La verdad es que el *efecto Ricardo* no pasa de ser un argumento que sólo deslumbra a principiantes en ciencia económica. Pero, por eso mismo, es una falacia altamente peligrosa cuyo íntimo error conviene poner de manifiesto.

La confusión comienza con lo de que la máquina «sustituye» al obrero. La máquina lo único que hace es dar más eficiencia y productividad al factor trabajo. Con una misma inversión de mano de obra se obtienen bienes en mayor cantidad o de mejor calidad. La utilización de máquinas y herramientas no origina por sí sola reducción del número de obreros dedicados a la fabricación del artículo *A*. Este efecto secundario se origina porque, en igualdad de condiciones, una mayor oferta de *A* disminuye la utilidad marginal de las correspondientes unidades en comparación con la de otros artículos; de ahí que, desde un punto de vista

social, convenga detraer mano de obra de la producción de *A* para dedicarla a la elaboración de otros bienes. El perfeccionamiento tecnológico registrado en la fabricación de *A* hace posible que en adelante puedan realizarse proyectos que antes no podían llevarse a la práctica porque la mano de obra requerida estaba precisamente dedicada a producir el artículo *A* demandado a la sazón más urgentemente por los consumidores. La reducción del número de obreros en la industria A deriva de la creciente demanda que, gracias al nuevo capital, provocan aquellos otros sectores como consecuencia de la oportunidad que se les presenta de expansionarse. Todo esto pone incidentalmente de relieve la inconsistencia de todas las vaguedades que sobre el «paro tecnológico» suelen escucharse.

Las máquinas y las herramientas no son primariamente dispositivos para economizar mano de obra, sino medios que aumentan la producción por unidad de gasto. El utillaje industrial tan sólo economiza mano de obra si se considera desde el punto de vista del particular sector de producción afectado. Contemplado desde el punto de vista del consumidor y en relación con el interés de la colectividad, las máquinas no son más que instrumentos que multiplican la productividad del esfuerzo humano. Incrementan la cuantía de bienes disponibles y permiten, de un lado, ampliar el consumo y, de otro, disponer de más tiempo libre. Qué bienes serán consumidos en mayor cantidad y hasta qué punto preferirá la gente disponer de más ocio depende de los individuales juicios valorativos.

El empleo de más y mejores herramientas es factible sólo en la medida en que puede disponerse del capital necesario. Ahorrar —es decir, provocar un excedente de producción

sobre el consumo— es una condición indispensable para todo perfeccionamiento tecnológico. De nada sirve el dominar las oportunas técnicas, si no se dispone del capital necesario. Los indios conocen perfectamente los métodos americanos de producción; no es, desde luego, el bajo nivel de los salarios indios lo que les impide adoptarlos; el problema está en su insuficiente capitalización.

El ahorro capitalista conduce necesariamente a la mejora e incremento de los equipos industriales; el ahorro simple —es decir, el almacenamiento de bienes de consumo como reserva para el día de mañana— desempeña en una economía de mercado un papel despreciable. Dentro del sistema capitalista el ahorro es siempre ahorro capitalista. El excedente de la producción sobre el consumo se invierte, o directamente en el propio negocio del sujeto que ahorra, o indirectamente en empresas de terceros mediante cuentas bancarias de depósito, suscripción de acciones, bonos y obligaciones o hipotecas[13]. En el grado en que la gente mantiene el consumo por debajo de sus ingresos, va creándose un capital adicional que tan pronto como es acumulado se destina a incrementar los bienes que integran el mecanismo de producción. Como ya dijimos anteriormente, este resultado no puede ser desvirtuado por cualquier tendencia sincrónica hacia una mayor liquidez[14]. Por un lado, la acumulación de capital adicional es condición indispensable si se quiere disponer de más y mejores herramientas; por otro, no existe para el capital adicional otro destino que la adquisición de más y mejores herramientas.

La teoría de Ricardo y la doctrina sindicalista que de ella deriva alteran por completo el planteamiento. La tendencia a elevar los salarios no es la causa, sino el efecto del

perfeccionamiento técnico. La actividad mercantil basada en el lucro se ve compelida a utilizar los más eficientes métodos de producción. Tan sólo la insuficiencia de capital pone freno al empresario en su constante afán por mejorar el equipo industrial manejado. Si se carece del capital indispensable, es inútil recurrir a un aumento salarial para obtenerlo.

Los tipos mínimos de salario únicamente influyen en el empleo de maquinaria desviando la inversión adicional de uno a otro sector. Supongamos que en un país económicamente atrasado, Ruritania, el sindicato de estibadores fuerza a los patronos a abonar salarios más elevados en comparación con los que satisfacen las restantes industrias del país. En tal supuesto puede acontecer que el más provechoso empleo de capital adicional consista en instalar artefactos mecánicos para la carga y descarga de buques. Sin embargo, el capital empleado sería sustraído de otros sectores industriales que sin la imposición sindical lo habrían utilizado de un modo más beneficioso. El aumento de salarios concedido a los estibadores no provoca incremento alguno en la producción total ruritana, sino por el contrario una disminución[15].

En igualdad de circunstancias, sólo si se incrementa el capital aumentan los salarios. Cuando el poder público o los sindicatos imponen salarios superiores a los que habría fijado un mercado laboral no interferido, la oferta de mano de obra excede la demanda y surge el paro institucional.

Bajo el hechizo avasallador del intervencionismo, tratan los gobiernos de corregir las indeseadas consecuencias de su injerencia acudiendo a la hoy denominada política de pleno empleo e implantan el subsidio contra el paro, el arbitraje como medio de resolver los conflictos laborales, la realización

de obras públicas, la expansión crediticia y, en fin, la inflación. Estos remedios son peores que el propio mal que pretenden curar.

La ayuda a los parados no pone fin al paro; les facilita medios para permanecer ociosos. Cuanto más se aproxima el subsidio al nivel que para la remuneración laboral habría señalado el mercado, en mayor grado se aminora el incentivo de hallar nueva colocación. Más que un método para suprimir el paro, es un simple medio de prolongarlo. Las desastrosas repercusiones económicas que tales subvenciones provocan son harto conocidas.

El arbitraje no es un sistema adecuado para resolver las discrepancias para determinar la cuantía de los salarios. Si la decisión arbitral coincide exactamente con el tipo potencial que señala el mercado o indica un salario inferior, resulta superflua. Si, en cambio, los fija por encima del tipo potencial de mercado, se producen las mismas consecuencias que las de cualquier otro sistema de fijación de salarios mínimos por encima de los de mercado, es decir el paro institucional. Es irrelevante la motivación a que recurra el árbitro para justificar su fallo. Lo que importa no es si los salarios son «justos» o «injustos» con arreglo a criterios arbitrarios, sino si dan lugar a un exceso de oferta de mano de obra sobre la demanda. Es posible que haya gente que considere acertado fijar los salarios a tal nivel que se condene a la mayor parte de la masa obrera potencial a un paro permanente. Ahora bien, nadie osará afirmar que ello sea conveniente y beneficioso para la sociedad.

Si los gastos del gobierno en obras públicas se financian mediante la imposición fiscal o emitiendo deuda, la capacidad de gastar e invertir de los ciudadanos se reduce en la misma

proporción en que aumenta el erario público. No se crean puestos de trabajo adicionales.

Pero si el gobierno nutre su presupuesto acudiendo a manipulaciones inflacionistas —aumento de la circulación fiduciaria o mayor expansión crediticia—, lo único que hace es provocar un alza general de los precios. Si durante el proceso inflacionario el incremento de los salarios resulta rebasado por la subida de los precios, es posible que el paro institucional se atenúe e incluso que desaparezca. Pero ello no significa sino que se reducen los salarios *reales*. Lord Keynes aseguraba que la expansión crediticia podía acabar con el paro; pensaba que la «rebaja gradual y automática de los salarios reales como consecuencia del alza de los precios» no hallaría una resistencia tan vigorosa en la masa laboral como cualquier otra tentativa de reducir nominalmente los salarios[16]. El que tan sofisticado plan tenga efecto positivo exige mantener a los asalariados en un estado de ignorancia y estupidez altamente improbable. Mientras sigan creyendo que los salarios mínimos les benefician, no consentirán que se les defraude mediante tan simples maquinaciones.

En la práctica, todos estos artificios de una supuesta política de pleno empleo no conducen al final sino a instaurar un socialismo de tipo germano. Comoquiera que los miembros de un tribunal arbitral paritario, con representantes patronales y obreros, nunca llegan a ponerse de acuerdo en cuanto a la remuneración que deba reputarse justa, la decisión virtualmente incumbe a los vocales designados por el gobierno. Queda así el poder público investido de facultades para fijar los salarios.

Cuanto más proliferen las obras públicas, cuanto mayor número ponga en marcha el gobierno para llenar el vacío que

provoca la «incapacidad de la empresa privada para el logro del empleo total», el ámbito de la actividad individual se irá progresivamente reduciéndose, con lo que el dilema capitalismo o socialismo vuelve a surgir. Es, por tanto, impensable una política permanente de salarios mínimos.

Aspectos catalácticos del sindicalismo

El único problema cataláctico que la existencia de asociaciones obreras plantea no es otro sino el de decidir si mediante la coacción y la fuerza se puede elevar los salarios de todos los que aspiran a obtenerlos por encima del límite que un mercado inadulterado señalaría.

En todos los países los sindicatos han conseguido el privilegio de apelar a la violencia. El poder público les ha transferido su más típico atributo, a saber, el uso exclusivo de la coacción. Las leyes penales, que configuran como delito recurrir a la violencia salvo en caso de legítima defensa, mantienen plena vigencia; no han sido ni modificadas ni derogadas. Sin embargo, en nuestra época es tolerada, dentro de límites muy amplios, la utilización de procedimientos de fuerza y coacción si son las asociaciones obreras quienes a ellos apelan. Los sindicatos gozan de libertad para impedir con la fuerza que sus órdenes fijando la cuantía de los salarios o estableciendo las demás condiciones en materia laboral que reputan de interés sean desatendidas. Con impunidad plena infligen daños corporales a los esquiroles y a los empresarios o a sus representantes si así lo estiman oportuno. Pueden atentar contra los bienes de los patronos e incluso causar perjuicio a los clientes que acudan a sus establecimientos. Las autoridades, con el beneplácito de la opinión pública, justifican tales actos. La policía no detiene a los culpables, ni el ministerio público formula denuncia alguna, de suerte que jueces y magistrados no tienen posibilidad siquiera de aplicarles las sanciones legalmente previstas. En casos excepcionales, cuando la violencia rebasa ya todos los límites, se intenta ponerles coto adoptando algunas tímidas medidas de escasa eficacia que por lo demás generalmente fracasan. Este fracaso se debe unas veces a la desidia burocrática y otras a la insuficiencia de los medios de que dispone la autoridad; en la mayoría de los casos, sin embargo, lo que se constata es la total ausencia del necesario brío y decisión en todos los órganos administrativos por actuar eficazmente[17].

En los países no socialistas, tal es lo que desde hace mucho sucede. Los economistas, al poner de manifiesto esta situación, ni culpan ni acusan. Se limitan, por un lado, a exponer cómo las asociaciones obreras se hallan investidas de poder suficiente para establecer tipos mínimos de salarios y, por otro, a precisar el real significado de la expresión «contratación colectiva».

Contratación colectiva, para los teóricos del sindicalismo, no significa sino sustituir por una negociación sindical la que cada obrero llevaría a cabo individualmente. Bajo una economía de mercado desarrollada, la contratación de los productos que suelen comprarse y venderse en importantes cantidades nunca se efectúa como cuando se trata de bienes no fungibles. El comprador o vendedor de bienes o servicios fungibles fija un precio arbitrario que luego modifica, de acuerdo con la reacción que su oferta provoca, hasta alcanzar aquel nivel que le permite comprar o vender cuanto desea. No se puede utilizar otro método. Los grandes almacenes no pueden regatear con sus clientes. Fijan el precio de un artículo y esperan. Quien necesita quinientos soldadores establece el tipo de salario que en su opinión ha de permitirle contratar quinientos hombres. Si se presenta un número menor, no tendrá otro remedio que ofrecer más. El patrono debe elevar el salario hasta alcanzar el límite que impida a sus competidores quitarle el personal mediante una remuneración superior. Los salarios mínimos coactivamente fijados resultan estériles por la precisa razón de que ahuyentan a aquellos potenciales empleadores que harían que quedara totalmente absorbida la oferta laboral.

Si las asociaciones obreras actuaran en realidad como agencias de contratación, la negociación colectiva no elevaría los tipos de salario por encima del nivel del mercado libre. En tanto existan obreros sin colocar, el empresario no debe ofrecer mayor salario. Una auténtica negociación colectiva no diferiría catalácticamente de la contratación individual. De igual manera que ocurre cuando se negocia individualmente, el hacerlo colectivamente daría virtual oportunidad a quienquiera que todavía no hubiera encontrado la deseada colocación.

Pero lo que, de manera eufemística, denominan los dirigentes sindicales negociación colectiva y legislación «pro laboral» tiene en realidad carácter bien distinto. Es un diálogo entre una parte pertrechada de medios coactivos y decidida a emplearlos y otra inerme e intimidada. No es la transacción de mercado; es un dictado impuesto al patrono. Y sus efectos no difieren de los que provocan las alzas salariales decretadas por el estado con el respaldo de las fuerzas policiacas y los tribunales. Ambas, invariablemente, generan paro.

Tanto la opinión pública como numerosos estudios pseudoeconómicos abordan estas cuestiones en una atmósfera de falacias. El problema básico nada tiene que ver con el derecho de asociación. De lo que se trata es de decidir si conviene o no conferir a un cierto grupo el privilegio de recurrir impunemente a la acción violenta. Estamos ante el problema del Ku Klux Klan.

No menos incorrecto es enfocar el asunto desde el ángulo del derecho de huelga.

La cuestión nada tiene que ver con el derecho a holgar, sino con la facultad de obligar a otros —mediante la intimidación y la violencia— a dejar de trabajar impidiendo que nadie pueda trabajar en una empresa a cuyos obreros el sindicato ordenó que cesaran en su actividad. Cuando, para justificar su actuación intimidatoria y violenta, los sindicatos invocan el derecho a la huelga, no quedan mejor emplazados que lo estaría un grupo religioso que pretendiera ampararse en la libertad de cultos para perseguir a los disidentes.

Cuando en épocas pasadas las leyes denegaban, en algunos países, el derecho a asociarse, tal criterio derivaba del temor a que mediante la sindicación sólo se aspiraba a implantar un régimen de intimidación y violencia en la esfera laboral. Si en otros tiempos las autoridades utilizaron la fuerza pública para proteger a los patronos, a sus representantes y a la propiedad en general ante las acometidas de los huelguistas, ello no quiere decir que realizaran ningún acto hostil a la masa obrera. Cumplían tan sólo con lo que todo gobierno debe considerar deber fundamental; estaban salvaguardando el exclusivo derecho estatal al uso de la coacción.

No tiene la ciencia económica por qué entrar en la distinción entre huelgas «legales» e «ilegales», ni tampoco adentrarse en aquellas legislaciones, como la del *New Deal* americano, conscientemente orientadas contra el empresariado, que han situado a los sindicatos en una posición de privilegio. Tan sólo hay que destacar un aspecto. Lo mismo si el poder público decreta, como si los sindicatos imponen mediante la violencia y la intimidación, salarios que sobrepasen el nivel potencial del mercado, se provoca inexorablemente paro institucional.

CAPÍTULO XXXI

LA MANIPULACIÓN DEL DINERO Y DEL CRÉDITO

1. EL ESTADO Y EL DINERO

Tanto el dinero como los medios de intercambio son fenómenos del mercado. Es el actuar de las gentes en la esfera mercantil lo que confiere a un cierto objeto condición dineraria o de medio de intercambio. No obstante lo anterior, tienen las autoridades que ocuparse del dinero por lo mismo que han de pronunciarse, en el caso de cualquier convenio, cuando a ellas acude una de las partes pidiendo que se obligue a la otra al estricto cumplimiento de lo pactado. Raro es que se solicite la intervención judicial cuando los interesados llevan a cabo sus respectivas prestaciones de modo simultáneo. Por el contrario, cuando las obligaciones de una o ambas partes han sido objeto de aplazamiento, los tribunales muchas veces deben pronunciarse sobre cómo debe interpretarse y cumplirse el pacto originario. Si se trata del pago de una cantidad, tienen la función de precisar el

significado que debe atribuirse a los términos monetarios empleados en el contrato.

Corresponde a las leyes y a los tribunales definir qué entienden las partes del contrato cuando hablan de una suma de dinero y establecer cómo la obligación de pagarla debe ajustarse a los términos acordados. Deben determinar qué es y qué no es moneda de curso legal. Cuando cumplen esta función, las leyes y los tribunales no *crean* dinero. Un cierto bien sólo se convierte en dinero cuando la gente lo utiliza efectivamente como medio de pago en sus transacciones mercantiles. El poder público, bajo una economía de mercado inadulterado, al reconocer curso legal a determinado medio de intercambio no hace sino sancionar de modo oficial lo que la gente, con sus usos y costumbres, ya ha establecido. Los órganos del estado interpretan el significado de las expresiones monetarias del mismo modo que fijan el sentido de los términos empleados por las partes en los demás tipos de contrato.

La acuñación de moneda fue de antiguo prerrogativa reservada al gobernante. La función del estado en esta materia se limitaba al principio a certificar el peso y la ley de las diversas piezas monetarias. Tales circunstancias eran las únicas que el sello oficial pretendía garantizar. Cuando más tarde príncipes y políticos se lanzaron a envilecer la moneda circulante, rebajando su ley mediante la sustitución de parte del metal noble por otros de menor valor, actuaban siempre furtivamente, a escondidas, conscientes de que realizaban una operación fraudulenta en perjuicio de sus administrados. Pues en cuanto los gobernados se percataban de tales manipulaciones, menospreciaban las nuevas piezas con respecto a las antiguas, siendo éstas valoradas en más por el

mercado que aquéllas. La administración pública apelaba entonces a la conminación y la violencia. Se declaraba delictivo discriminar entre la moneda «mala» y la «buena» con motivo de pagos y transacciones, decretándose precios máximos para las adquisiciones efectuadas con la «mala». Pero los efectos así provocados no eran nunca los que el gobierno deseaba. Las disposiciones oficiales no impedían que la gente acomodara los precios cifrados en la moneda envilecida a la prevalente relación monetaria. Es más: inmediatamente aparecían los efectos que describe la ley de Gresham.

Pero las relaciones del gobernante con la moneda a lo largo de la historia no han consistido sólo en prácticas degradantes de la moneda y en fracasados intentos por evitar las inexorables consecuencias catalácticas de tal proceder. Hubo también administradores públicos que no quisieron ver en su prerrogativa de acuñar moneda un medio de estafar a aquellos súbditos que en ellos confiaban y que, por tanto, ignorantes, admitían a la par la moneda «mala» y la «buena». Tales estadistas no consideraban la acuñación monetaria como subrepticia fuente de ingreso fiscal, sino como servicio público destinado a asegurar la buena marcha del mercado. Pero, aun esas mismas autoridades, por diletantismo, por falta de preparación técnica, sin ellas mismas proponérselo, adoptaron medidas que equivalían a interferir en la estructura de los precios. Por ejemplo, al encontrarse con que el mercado empleaba como signo monetario tanto el oro como la plata, creyeron que debían establecer un tipo fijo de intercambio entre ambos metales. Este bimetalismo fue un completo fracaso. No se logró implantar un verdadero sistema bimetálico, sino que en la práctica se operó a base de

un patrón alternante. Aquel metal que la tasación oficial sobrevaloraba, con respecto al cambiante precio de mercado del oro o de la plata, era el único que la gente manejaba y el otro desaparecía de la circulación interna. Los gobernantes acabaron por abandonar sus vanos proyectos bimetálicos e implantaron oficialmente el monometalismo. Las disposiciones que en relación con la plata ha adoptado el gobierno americano en diversas épocas no pueden ser estimadas como auténticas medidas de política monetaria. Lo único que con ellas se pretendía era elevar el precio de la plata en beneficio de los propietarios de las minas, de sus trabajadores y de los estados en que aquellas explotaciones estaban ubicadas. En definitiva, no eran sino un mal disimulado subsidio. Su importancia monetaria se limitaba al hecho de que implicaban la creación de billetes adicionales. Llevaban éstos la inscripción «Silver Certificate», pero, por lo demás, en nada diferían, a efectos prácticos, de los emitidos por la Federal Reserve.

La historia económica nos ofrece también casos de políticas monetarias bien diseñadas y fecundas cuyo propósito era únicamente dotar al país de un eficaz sistema monetario. El liberalismo del *laissez faire* no pretendió sustraer a la administración pública su facultad de acuñación. Pero esta prerrogativa varió de signo cuando fue ejercida por políticos liberales. Dejaron éstos, en efecto, de considerar dicho monopolio estatal como instrumento de intervención económica. Ya no se utilizó ni como fuente de ingresos fiscales ni tampoco para favorecer a unos en perjuicio de otros. La política monetaria tendía sólo a facilitar y simplificar la utilización de aquel medio de intercambio elevado por la conducta de la gente a categoría monetaria. Todos convenían

en la importancia de mantener la moneda sana y estable. A tal fin, la moneda legal —es decir, aquélla a la que reglamentariamente se reconocía pleno poder liberatorio— debía confeccionarse partiendo de barras de metal noble convenientemente contrastadas; las piezas eran de peso prefijado e invariable y acuñadas de suerte que fuera fácil advertir su reducción, desgaste o falsificación. El sello estatal no asumía otra función que garantizar el peso y la ley del signo monetario. Las piezas desgastadas eran retiradas de la circulación. Quien recibía moneda de curso legal en buen uso no tenía necesidad de recurrir a la balanza o al crisol para conocer su contenido metálico. Por lo demás, cualquiera podía acudir a las cecas con metal en barra y conseguir su transformación en moneda legal, sin gasto alguno o cargándosele el simple coste de la operación. Fue así como una serie de monedas nacionales se convirtieron en auténticas monedas de oro. Quedaron con ello estabilizadas entre sí las de todos aquellos países que habían prohijado idénticos principios. El patrón oro de ámbito internacional quedó implantado sin necesidad de tratados ni de instituciones de carácter mundial.

Hubo países en los que el patrón oro se impuso por la propia vigencia de la ley de Gresham. Así, en Gran Bretaña, las autoridades no hicieron sino dar sanción oficial a lo que ya esta ley había provocado en otras naciones, y los gobernantes abandonaron oficialmente el bimetalismo cuando precisamente el tipo de intercambio en el mercado del oro y la plata iba a provocar que ésta desapareciera de la circulación. La adopción del patrón oro, en todos estos casos, no supuso más medida por parte de la legislatura y la administración que sancionar la ley.

No fueron tan sencillas las cosas en aquellos países en que regía —*de iure o de facto*— un patrón plata o papel moneda. Así, Alemania, donde circulaba la plata, tropezó con dificultades cuando, hacia los años sesenta del siglo pasado, pretendió implantar el patrón oro. El gobierno no podía adoptar el procedimiento seguido en aquellas naciones donde el mercado empleaba el oro como medio de intercambio y donde las autoridades se limitaron a dar sanción pública a una situación de hecho. Era preciso canjear las piezas de plata circulantes por nuevas monedas de oro. Ello exigía tiempo, independientemente de los problemas financieros que suscitaban unas masivas compras de oro acompañadas de unas no menos importantes ventas de plata. Con similares dificultades hubieron de enfrentarse aquellos pueblos en que circulaban billetes o papel moneda.

Era importante recordar estos hechos, pues ilustran bien la diferencia entre las condiciones dominantes en la época liberal y las que prevalecen en la actual era del intervencionismo.

2. Aspectos intervencionistas de la legislación sobre «curso forzoso»

La manifestación más antigua y simple del intervencionismo monetario es rebajar el valor de las piezas dinerarias reduciendo su contenido de metal noble o su peso y tamaño, con miras a favorecer la posición de los deudores. Las autoridades decretan el curso forzoso de las nuevas

monedas. Todos los pagos aplazados pueden saldarse empleando esa moneda envilecida con arreglo al valor nominal de la misma. Se beneficia de momento a los deudores, con daño para los acreedores. Las condiciones de los préstamos, sin embargo, resultarán más gravosas para aquéllos en el futuro. El interés bruto de mercado tiende a subir, ya que los prestamistas quieren protegerse contra el riesgo de que vuelvan a decretarse medidas antiacreedoras. Se ha mejorado la condición de los deudores presentes sólo para perjudicar a los futuros.

Lo contrario de la reducción de las deudas, es decir, su agravación mediante manejos monetarios, también a veces se ha practicado, aunque con frecuencia mucho menor. Es más, en tales casos no se pretendía favorecer deliberadamente a los acreedores; este indeseado efecto aparecía como consecuencia de medidas que, por otras razones, se creía ineludible adoptar. Los gobernantes soportaban esa no querida consecuencia bien porque consideraban que no podían evitarla, bien por estimar que las partes ya la habrían tomado en consideración y alterado oportunamente las condiciones de sus convenios. Los ejemplos más conspicuos de este tipo de intervencionismo nos los brinda Gran Bretaña al finalizar las guerras napoleónicas y, otra vez, después de la Primera Guerra Mundial. En ambos casos, los gobernantes ingleses, concluidas las hostilidades, mediante una política deflacionaria, pretendieron volver a la paridad que la libra esterlina tenía con respecto al oro antes del conflicto. No se quiso retornar al patrón oro y abandonar el patrón papel de los años de la guerra sobre la base de respetar el nuevo cambio que el mercado había ya implantado entre el oro y la libra esterlina posbélica. Se rechazó orgullosamente tal

posibilidad porque equivalía a una especie de declaración de quiebra de la nación, a una recusación parcial de la deuda pública, a una maliciosa reducción de todos los créditos nacidos antes de la suspensión de la convertibilidad de la libra. Las autoridades inglesas fueron víctimas del error de suponer que los daños de la inflación podían compensarse mediante la deflación. Era claro que el retorno a la paridad de anteguerra no podía indemnizar a los acreedores que habían cobrado ya sus créditos en moneda depreciada. En cambio, favorecía a quienes habían concertado sus préstamos en esta última moneda, con daño para aquéllos que debían ahora devolver dinero revalorizado. Los gobernantes ingleses no previnieron las consecuencias de su política deflacionaria. Ignoraron los efectos tan perniciosos que, aun desde su propio punto de vista, iban a producirse. Pero la verdad es que, aunque los hubieran pronosticado, no habrían sabido cómo evitarlos. Se vieron favorecidos los acreedores, y en especial los tenedores de deuda pública, a costa de los contribuyentes. En los años veinte del siglo pasado, la política monetaria del gobierno británico perjudicó gravemente a la agricultura de las islas y, cien años después, no menos dañó a la industria exportadora. Sin embargo, sería un error considerar estas dos reformas monetarias como la consumación de un intervencionismo orientado deliberadamente a agravar las cargas de los deudores; esta consecuencia fue el resultado no deseado de una política que buscaba otros objetivos.

Cuando los gobernantes provocan una reducción de las deudas, invariablemente proclaman que nunca más se repetirá. Destacan que son las circunstancias excepcionales, que en el futuro es imposible que se reproduzcan, las que les

han obligado a adoptar medidas de emergencia, recusables en cualquier otra situación. ¡Una y no más!, dicen. Es comprensible que así hablen, pues, conculcados los derechos del acreedor, el préstamo dinerario pronto se desvanece. Todo aplazamiento de pago presupone por parte de quien lo otorga la confianza en que oportunamente recuperará el principal con sus intereses.

De ahí que la derogación de deudas no pueda ser un sistema económico permanente. Carece de efecto positivo. Es más bien una bomba que destruye, sin producir beneficio alguno. Cuando una vez se ha recurrido a ella, es ciertamente posible reconstruir el malparado orden crediticio. Pero si se insiste, el sistema económico, en su conjunto, se viene abajo.

No es correcto contemplar la inflación o la deflación exclusivamente desde el punto de vista de sus efectos sobre los pagos aplazados. Ya vimos cómo los cambios de origen monetario del poder adquisitivo del dinero jamás pueden influir sobre los precios al mismo tiempo y en idéntica proporción. Vimos entonces las consecuencias que tal circunstancia origina[1]. Aunque ahora no volvamos sobre el tema, limitando nuestro análisis a cómo la inflación y la deflación afectan a las relaciones entre deudores y acreedores, conviene destacar que los fines perseguidos por las autoridades, al provocar tanto la una como la otra, no se alcanzan sino de un modo notoriamente imperfecto y además se desencadenan situaciones que repugnan incluso a quienes se hallan en el poder. Como sucede siempre con toda medida intervencionista, los resultados que la acción del gobierno provoca no sólo son contrarios a los que se quería conseguir, sino que producen un estado de cosas que, aun desde el punto de vista de las autoridades, es peor que el que habría

prevalecido en ausencia de toda intervención.

Si de verdad lo que el poder pretende es favorecer a los deudores a costa de sus acreedores, con la inflación lo consigue sólo por lo que atañe a los créditos ya concertados. La inflación no abarata el crédito, antes al contrario lo hace más oneroso, provocando el alza del interés bruto de mercado al necesitar el acreedor una compensación por el riesgo que supone un posible envilecimiento ulterior del dinero. Y si la actividad inflacionista prosigue, llega un momento en que el crédito desaparece, pues nadie está ya dispuesto a aplazar los cobros.

3. Evolución de los métodos modernos de manipulación monetaria

Un sistema monetario con respaldo metálico escapa a las manipulaciones estatales. Los poderes públicos pueden, desde luego, otorgar curso forzoso a la moneda que prefieran. Pero entonces la ley de Gresham suele frustrar los designios del gobernante. Los patrones metálicos son por eso una salvaguardia segura contra los intentos de quienes desde el poder pretenden interferir en el funcionamiento del mercado mediante manipulaciones monetarias.

Al examinar la evolución que ha dado a los gobiernos el poder de manipular los sistemas monetarios nacionales, debemos comenzar refiriéndonos a los errores que en materia monetaria cometieron los economistas clásicos. Tanto Adam

Smith como David Ricardo consideraban gastos inútiles los costes exigidos por el mantenimiento de un patrón metálico. Si se implanta un sistema de papel moneda, pensaban, se puede dedicar el capital y el trabajo exigido por la minería del oro y de la plata a la producción de una serie de bienes de los que la gente en otro caso habría de privarse. Ricardo, partiendo de esta idea, escribió su conocido tratado *Proposals for an Economical and Secure Currency*, aparecido en 1816. La propuesta ricardiana, sin embargo, quedó relegada al olvido. No fue sino décadas después de la muerte del economista cuando un país tras otro fueron acogiendo su fórmula a través del *patrón cambio-oro (gold exchange standard)* cuya implantación se justificaba sobre la base del despilfarro que suponía el *patrón oro (gold standard)*, hoy en día tildado de «clásico» u «ortodoxo».

Bajo este último patrón, una parte de las tesorerías de la gente queda materializada en monedas de oro. Con el patrón cambio-oro, por el contrario, sólo sustitutos monetarios componen los haberes líquidos del público. Tales sustitutos monetarios pueden canjearse a la par por oro o por divisas. El mecanismo monetario y bancario del país se orienta, sin embargo, de forma que hace muy difícil a la gente retirar oro del banco emisor y constituir sus propias reservas líquidas. Pero sólo la redención de los sustitutos monetarios a la vista y a la par puede asegurar la estabilidad del cambio extranjero.

Al tratar de los problemas que el patrón de cambio oro podía suscitar, los economistas —entre los que me incluyo— fuimos incapaces de advertir el hecho de que con ello se facultaba a los gobernantes para manipular a su agrado la oferta monetaria. Suponíamos con excesiva ligereza que ningún estado civilizado se atrevería a utilizar el patrón de

cambio oro para provocar deliberadamente la inflación. Sin embargo, no debemos exagerar el papel que el patrón de cambio oro ha desempeñado en las actividades inflacionarias de las últimas décadas. El sistema no supuso más que una mayor facilidad ofrecida a quienes deseaban provocar vastas inflaciones. Su inexistencia en ciertos países no fue, desde luego, óbice a la implantación de medidas inflacionistas. El patrón oro todavía regía en los Estados Unidos en el año 1933. Pero esta circunstancia no impidió la actividad inflacionista típica del *New Deal*. Los Estados Unidos, un buen día, confiscando el oro de los ciudadanos, abolieron el patrón clásico y provocaron la devaluación del dólar.

Una nueva versión del patrón cambio oro, que adquirió gran predicamento en los años comprendidos entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, es la que podríamos denominar patrón cambio oro flexible o, en aras de la sencillez, *patrón flexible (flexible standard)*. Bajo tal sistema, el banco central o el organismo encargado del manejo de las divisas canjea libremente los sustitutos monetarios en poder del público por oro o por divisas extranjeras y viceversa. Ahora bien, el tipo aplicado en tales transacciones no es rígido, sino variable. Hay una paridad flexible, como suele decirse. Pero en la práctica esta flexibilidad se ha orientado siempre a la baja. Los gobernantes han utilizado las facultades que el sistema les otorgaba para rebajar el valor de la moneda nacional con respecto al oro y a aquellas divisas extranjeras de mayor fortaleza; nunca se atrevieron a encarecerlo. Si en alguna ocasión determinadas monedas han subido de valor en relación con otras, tales nuevos tipos tan sólo venían a compensar la baja que las últimas, por su parte, habían sufrido con respecto al oro y a las divisas más estables.

Mediante tales revaluaciones no se pretendía otra cosa que atemperar los cambios de las divisas devaluadas al verdadero valor de las mismas en relación con el oro.

Cuando, bajo el patrón flexible, el descenso de la paridad es importante, suele hablarse de devaluación. Si la alteración no es tan pronunciada, los comentaristas dicen que la cotización internacional de la moneda en cuestión se ha debilitado[2]. Tanto en uno como en otro caso suele afirmarse que en el país el precio del oro ha sido elevado.

No interesa en el estudio cataláctico del patrón flexible considerar su aspecto legal. Detalles puramente formales no pueden hacer variar las consecuencias económicas del sistema. Por ejemplo, es indiferente a este respecto si incumbe a los órganos legislativos o a los ejecutivos la facultad de alterar la paridad monetaria. Tampoco interesa si el departamento competente puede modificar esta paridad sin límite o si, por el contrario, como sucedía bajo el *New Deal* americano, su capacidad devaluadora está limitada. Lo único que, desde el punto de vista económico, importa es que la paridad dineraria antes fija ha sido sustituida por otra variable. Y, como decíamos, carecen de importancia los aspectos formales o constitucionales del cambio, pues ningún gobierno podría dedicarse a «elevar el precio del oro» si la opinión pública no se hallara de antemano conforme con tal manipulación; es más, siendo así que la gente gusta de tales arbitrismos, ninguna norma constitucional puede evitar la adopción de la correspondiente legislación. Lo acaecido en Gran Bretaña en 1931, en Estados Unidos en 1933 y en Francia y Suiza en 1936 demuestra que los mecanismos democráticos funcionan con la mayor prontitud y celeridad cuando la opinión pública respalda el dictamen de supuestos

expertos que proclaman la necesidad y conveniencia de la devaluación.

La devaluación monetaria, sea de mayor o menor importancia, pretende —y es éste uno de sus principales objetivos— restablecer el normal desenvolvimiento del comercio exterior, según veremos en la sección siguiente. Las repercusiones de la manipulación de la moneda sobre el comercio exterior impiden a las pequeñas naciones interferir en los cambios de su divisa prescindiendo de cómo estén actuando en materia monetaria los países con quienes mantienen relaciones comerciales más intensas. Han de atenerse al rumbo que les marca la política monetaria del extranjero. Se convierten en satélites voluntarios de otra potencia. El deseo de mantener una paridad rígida de la moneda nacional con la de la correspondiente «potencia soberana» les obliga a modificar su valor según los cambios que registre la del «país jefe» en relación con el oro y las restantes divisas. Quedan así las naciones menores adscritas a «zonas» monetarias e incorporadas a ciertas «áreas». De éstas la más conocida es la «zona» o «área» de la libra esterlina.

El patrón flexible no debe confundirse con el sistema seguido por aquellas autoridades monetarias que, tras proclamar una supuesta paridad oficial de su moneda con el oro y las divisas, no llegan a hacer efectiva tal declaración. Lo típico del patrón flexible es que bajo el mismo se puede libremente y a la paridad previamente fijada canjear cualquier cantidad de moneda nacional por oro o divisas y viceversa. A la citada paridad, el banco central (o el organismo estatal encargado de estas funciones, sea cual fuere su denominación) compra y vende sin limitación moneda nacional y extranjera, o al menos la de aquellos países en que

a su vez impera el patrón oro o el patrón flexible. Los billetes nacionales son efectivamente convertibles.

Cuando no concurre este típico rasgo del patrón flexible, las disposiciones que establecen autoritariamente una teórica paridad para la moneda cobran significación económica totalmente distinta[3].

4. Los objetivos de la devaluación monetaria

El patrón flexible es un instrumento ideado para provocar inflación. Fue implantado para evitar a las autoridades dificultades técnicas en su actividad inflacionaria.

Los sindicatos, durante aquella euforia alcista que en 1929 se desmoronaría, habían logrado prácticamente por doquier la implantación de unos salarios superiores a los que, aun a pesar de las barreras migratorias, el mercado hubiera implantado. Tales tasas salariales estaban ya provocando, no obstante la continua expansión crediticia, considerable paro institucional. Pero la cosa se agravó sobremanera cuando, finalmente, se produjo la insoslayable depresión y comenzaron a caer los precios. Los sindicatos, respaldados de lleno por los gobernantes, incluso por aquellos denostados con el calificativo de enemigos de los trabajadores, mantuvieron obstinadamente su política salarial. O rechazaban pura y simplemente toda rebaja de los salarios nominales o, cuando admitían alguna reducción, era tan

escasa que resultaba insuficiente. El paro aumentaba de manera pavorosa. (Incidentalmente es de destacar que aquellos obreros que, pese a todo, continuaban trabajando, veían en verdad incrementadas sus retribuciones). La carga de los subsidios de paro se hacía cada vez más insoportable. Millones de parados constituían una seria amenaza para la paz social. El espectro de la revolución asomó en el horizonte de todos los grandes países industriales. Pero los dirigentes sindicales no transigían y ningún gobernante osaba plantarles cara.

Ante una situación tan erizada de peligros, las atribuladas autoridades acudieron a un expediente que los ideólogos del inflacionismo venían recomendando desde antiguo. Puesto que los sindicatos rechazaban toda posibilidad de reajustar los salarios al valor de la moneda y al nivel de los precios, lo que procedía era acomodar uno y otro a los emolumentos coactivamente impuestos. No es —decía el gobierno— que las rentas laborales sean demasiado altas; sucede que la moneda nacional está encarecida con respecto al oro y las divisas extranjeras, por lo que debe procederse a reajustar esta última relación. La devaluación monetaria iba a ser la panacea universal.

Los objetivos de la devaluación eran:

1. Mantener los salarios nominales y aun incluso poder aumentarlos mientras los reales más bien se reducían.

2. Incrementar en términos de moneda nacional los precios, especialmente los de los productos agrícolas, o al menos contener su descenso.

3. Favorecer a los deudores a costa de los acreedores.

4. Fomentar las exportaciones y reducir las importaciones.

5. Atraer al turismo y hacer más gravoso para los ciudadanos del país —siempre hablando en términos de moneda nacional— el desplazamiento al extranjero.

Pero ni los gobernantes ni aquellos intelectuales que defendían esa política se atrevieron a proclamar lealmente que lo que en verdad se pretendía con la devaluación era reducir los salarios reales. Preferían decir que la devaluación no tenía más objeto que combatir un supuesto «desequilibrio estructural» entre el «nivel» de los precios nacionales y el «nivel» de los internacionales. Reconocían que era necesario reducir los costes nacionales de producción; pero silenciaban cuidadosamente que uno de los costes que pensaban rebajar era los salarios reales y otro lo pagado por intereses y por principal en créditos a largo plazo.

Tan confusos y contradictorios resultan los argumentos aducidos en favor de la devaluación que casi no merecen ser objeto de crítica. La devaluación no fue una política serenamente aplicada, bien ponderados tanto los pros como los contras. Las autoridades, en realidad, no hicieron sino capitular ante los líderes sindicales, quienes, por salvar su prestigio, se resistían a admitir que la política salarial que preconizaron había fracasado y provocado el mayor paro que la historia había conocido. Fue un recurso desesperado al que acudieron unos estadistas débiles e ineptos, deseosos sin embargo de mantenerse en el poder a toda costa. Gustosos pasaban por alto las contradicciones del sistema, pues les permitía prolongar su mandato. A los agricultores y a los industriales les aseguraban que la devaluación mejoraría los precios. A los consumidores, en cambio, les prometían evitar toda alza del coste de la vida mediante rigurosa vigilancia y tasación.

Al menos los políticos pueden justificar su conducta alegando que una opinión pública totalmente influida por las falaces doctrinas sindicales les presionaba haciendo imposible cualquier otra alternativa. A tal exoneración, en cambio, no pueden apelar los teóricos y escritores que han defendido el cambio flexible. Porque mientras los gobernantes, pese a todo, no ocultaban que la devaluación había sido dictada por razones de emergencia y que no volvería a emplearse, muchos tratadistas no han dejado nunca de proclamar que el mejor patrón monetario es el flexible, esforzándose en demostrar los terribles daños que al comercio exterior inferiría un sistema de cambio fijo. En su ciego afán por complacer a las autoridades y a los poderosos grupos de presión organizados por los agricultores y los sindicatos, no han dudado en exagerar al máximo las aparentes ventajas de los cambios flexibles. Pero las perniciosas consecuencias del sistema pronto han aflorado y se ha desvanecido el primitivo entusiasmo por las devaluaciones. Apenas transcurridos diez años desde que en Gran Bretaña se implantara el sistema, el propio Lord Keynes y los más conspicuos representantes de su escuela no dejaron de proclamar, en plena Segunda Guerra Mundial, las ventajas de un cambio exterior estable. Uno de los principales objetivos del Fondo Monetario Internacional es precisamente estabilizar los cambios.

Cuando se contempla la devaluación monetaria bajo el prisma del economista y no desde el ángulo en que se sitúan quienes desean ser gratos a las autoridades y a los organismos sindicales, es fácil comprender que todas las pretendidas ventajas del sistema son, en el mejor de los casos, sólo temporales. Es más: la tan ensalzada bonanza del comercio exterior se consigue cuando es un país solo el que devalúa. Si

los restantes proceden de igual modo, el saldo del comercio exterior se mantiene inalterado y, si devalúan en mayor grado, son ellos quienes cosechan esas transitorias ventajas. Por otra parte, generalizadas las devaluaciones, se establecería un pugilato que acabaría aniquilando el sistema monetario mundial.

Las tan encomiadas ventajas que la devaluación parece reportar en materia de comercio exterior y de turismo afloran sólo porque el reajuste de los precios y los salarios nacionales a la nueva situación provocada por la devaluación exige el transcurso de cierto tiempo. Mientras no se complete este proceso de adaptación, resulta primada la exportación y penalizada la importación. Pero este efecto transitorio es sólo consecuencia de que, a causa de la devaluación, la gente obtiene ahora menos por lo que exporta y en cambio paga más por lo que importa; el consumo interior se reduce fatalmente. Aquellas personas en cuya opinión el saldo de la balanza de pagos con el exterior determina la riqueza del país serán las únicas que pudieran estimar favorable para el bienestar de la gente la citada disminución del consumo patrio. El ciudadano inglés, en definitiva, tras la devaluación, para conseguir importar una misma cantidad de té tiene que exportar mayor cantidad de productos británicos que antes.

La devaluación, afirman sus partidarios, alivia la situación de los deudores. Así es, en efecto. La devaluación opera en beneficio de los deudores y en perjuicio de los acreedores. Quienes todavía no hayan comprendido que hoy ya no se puede identificar a los acreedores con los ricos y a los deudores con los pobres estimarán sin duda beneficioso este efecto de la devaluación. Pero la realidad es que, hoy en día, quienes más se lucran con la reducción de las cargas de los

deudores son los grandes terratenientes y los grandes industriales, que obtienen facilidades crediticias con los fondos aportados por la masa humilde que invierte sus ahorros en valores de renta fija, préstamos hipotecarios, depósitos bancarios y seguros.

Aparte está el problema de los empréstitos extranjeros. Cuando Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Suiza y algunos otros países acreedores devaluaban sus divisas no hacían sino pura y simple donación a todos sus deudores extranjeros.

Se arguye también en favor del patrón flexible que su implantación permite rebajar el tipo de interés dentro del país. Las autoridades monetarias bajo el patrón oro clásico, y lo mismo bajo un rígido patrón de cambio oro, deben acomodar el tipo de interés interior a las condiciones del mercado monetario internacional. En cambio, con el patrón flexible, se dice, el gobernante puede fijar aquel tipo de interés que desde el punto de vista nacional resulte más conveniente.

El argumento, evidentemente, carece de sentido con respecto a aquellos países que podemos denominar deudores, es decir, aquéllos que obtienen más crédito del extranjero del que ellos a su vez conceden. Algunas de estas naciones implantaron durante el siglo XIX sistemas monetarios sanos y estables; sus súbditos, a partir de ese momento, sin dificultad alguna podían obtener préstamos extranjeros en su propia moneda. Pero estas facilidades se desvanecieron en cuanto variaron de política monetaria. Ningún banquero americano, antes de la guerra, hubiera concedido créditos o colocado emisiones de valores en liras italianas. Por lo que atañe a los créditos extranjeros, como se ve, ninguna ventaja reporta tal arbitrismo monetario. Y en lo atinente a los créditos internos,

según antes ya se destacó, la devaluación favorece tan sólo a los deudores que obtuvieron sus créditos con anterioridad a la misma, pues provoca una tendencia al alza del interés bruto de mercado al incluir una positiva compensación por la posible variación futura de los precios.

Esto último es igualmente aplicable al caso de las naciones normalmente acreedoras en el mercado crediticio internacional. No parece necesario volver a demostrar aquí que el interés no es un fenómeno monetario y que a la larga no puede ser afectado por medidas monetarias.

Es cierto que las devaluaciones de los años treinta redujeron los salarios reales en el mundo occidental y, por ende, paliaron el tremendo paro a la sazón existente. El historiador, al estudiar el periodo, tal vez pueda afirmar que las manipulaciones monetarias fueron un éxito al evitar que se lanzaran a la revolución las enormes masas de parados forzosos; tal vez también quiera destacar que, dadas las corrientes ideológicas imperantes, ninguna otra fórmula permitía mejor hacer frente a la situación. Pero el estudioso deberá añadir que no se suprimió por esa vía el auténtico motivo de aquel tremendo paro institucional; es decir, quedó incólume el doctrinarismo sindicalista prevalente por doquier. La devaluación fue una hábil maniobra que momentáneamente permitió eludir la tiranía de las asociaciones laborales. Funcionó porque no menoscababa el prestigio del sindicalismo. Pero, precisamente porque dejaba intacta esa doctrina, sólo por poco tiempo fue eficaz. Los líderes obreros pronto aprendieron a distinguir entre salarios nominales y salarios reales. Hoy en día no se conforman con la mera subida de los primeros. No es posible ya engañar a la gente a base de reducir el poder adquisitivo de la moneda. La

devaluación, por eso, ha perdido su eficacia en el orden laboral.

Reconocer estos hechos nos permite valorar el papel que desempeñaron Lord Keynes y su pensamiento entre las dos guerras mundiales. Keynes no aportó ninguna idea original; se limitó a vestir con nuevos ropajes las falacias inflacionistas, mil veces refutadas por los economistas. Su programa tenía incluso menos coherencia y encerraba más contradicciones que el de algunos de sus predecesores que, como Silvio Gesell, habían sido generalmente recusados por su condición de vanos arbitristas. Keynes, apelando a la artificiosa terminología de la economía matemática, se limitó a dar más presentabilidad a las tesis de quienes desde antiguo habían defendido la inflación monetaria y la expansión crediticia. Los partidarios del intervencionismo no sabían ya cómo presentar sus recomendaciones de gastar sin tasa; se reconocían incapaces de combatir con éxito el teorema económico relativo al paro institucional. En tal situación, saludaron gustosos la «revolución keynesiana» con los versos de Wordsworth: «Bliss was it in that dawn to be alive, but to be young was very heaven» (Divino era el mero asistir a aquel amanecer; pero si además se gozaba de juventud entonces era como hallarse en el propio paraíso)[4]. Pero tan celestial felicidad fue de corta duración. Puede admitirse que los gobernantes británicos y americanos de los años treinta no tenían más remedio que lanzarse a la devaluación monetaria, a la inflación, a la expansión crediticia, al desequilibrio presupuestario y al gasto desmesurado. El político no puede evitar la presión de la opinión pública; no puede ir contra las ideologías dominantes, por falaces que sean. Todo ello es cierto; pero también es verdad que podían dimitir en vez de

preconizar políticas tan desastrosas para el país. Y menos excusa aún tienen los intelectuales que pretendieron justificar el más torpe de los errores populares: la inflación.

5. La expansión crediticia

Se ha dicho que sería un error considerar la expansión crediticia exclusivamente como una forma de interferencia del gobierno en el mercado. El dinero fiduciario no fue una creación gubernamental tendente a elevar los precios y los salarios nominales, a rebajar el interés y a reducir las deudas. Fue creado por los banqueros, quienes, al ver que sus recibos por cantidades depositadas a la vista solían emplearse como sustitutos monetarios, se lanzaron a prestar a terceros una parte de los fondos que tenían en custodia, buscando con ello su propio beneficio. No creían que encerraba peligro alguno ese no mantener en sus cajas el total equivalente a los resguardos de depósitos por ellos librados. Estaban convencidos de que nunca les faltaría el numerario líquido necesario para atender sus obligaciones y poder abonar a la vista los billetes que les fueran presentados. El propio funcionamiento del mercado libre e inadulterado transformó los billetes de banco en moneda fiduciaria. La expansión crediticia fue obra de la Banca, no de la autoridad pública.

Pero hoy la expansión crediticia es exclusivamente obra del gobierno. La intervención que en las aventuras expansivas del gobierno tienen los bancos y banqueros privados es

meramente técnica y de colaboración. El poder público, en la actualidad, regula, ordena y dirige toda la actividad bancaria; Las autoridades determinan sin apelación la cuantía y circunstancias todas de las operaciones crediticias. Mientras la Banca privada, bajo el signo del mercado no intervenido, tiene rigurosamente limitada su capacidad expansiva, los gobernantes pueden provocar, y efectivamente provocan, una continua y grave expansión del crédito. Esa expansión crediticia es el arma principal con que cuentan en su lucha contra la economía de mercado. Les permite conjurar aparentemente la escasez de capital, reducir el interés y, teóricamente, incluso podrían llegar a suprimirlo totalmente. Sobre esta base financian con la máxima prodigalidad el gasto público, expropian a los capitalistas, alimentan euforias alcistas aparentemente inacabables y, según dicen, hacen próspero a todo el mundo.

Las inexorables consecuencias de la expansión crediticia son las que la teoría del ciclo económico prevé. Ni siquiera aquellos economistas que se resisten a aceptar la teoría monetaria de las fluctuaciones cíclicas ponen en duda los insoslayables efectos de la expansión crediticia. Tienen que admitir que el movimiento alcista es consecuencia de una expansión crediticia previa; que sin ésta la euforia no se mantendría, reconociendo asimismo que, en cuanto el progreso de la expansión del crédito se frene, automáticamente surge la depresión. En sus estudios sobre el ciclo económico, lo más que se atreven a afirmar es que la expansión crediticia no es la causa inicial del movimiento alcista, sino que son otros los factores que lo desencadenan. Reconocen que la expansión crediticia, requisito indispensable de la euforia alcista, no es provocada a

sabiendas para rebajar el interés o para efectuar inversiones de momento improcedentes, dada la insuficiencia del capital disponible. El fenómeno, vienen a decir, se origina, si en la coyuntura concurren determinados factores, de un modo milagroso, sin intervención de las autoridades.

Es evidente que tales economistas incurren en manifiesta contradicción cuando se oponen a cualquier medida tendente a conjurar la crisis evitando la expansión crediticia. Los defensores de la ingenua visión inflacionista de la historia son coherentes cuando de sus principios —sin duda falaces y contradictorios— deducen que la expansión crediticia es la panacea económica. En cambio, los teóricos que reconocen que sin la expansión crediticia la euforia alcista sería imposible contradicen sus propias teorías cuando combaten las medidas tendentes a contener dicha expansión. Tanto los portavoces gubernamentales como los representantes de los poderosos grupos de presión, al igual que los defensores de la economía «no ortodoxa» que hoy por doquier se enseña, todos ellos proclaman que para evitar la crisis, a nadie grata, es preciso no provocar *booms* alcistas. No saben cómo replicar a los estudiosos que propugnan medidas que de verdad impiden *ab initio* la expansión crediticia. Y, sin embargo, se niegan tenazmente a escuchar cualquier sugerencia en tal sentido. Formulan apasionadas censuras contra quienes se oponen a la expansión crediticia, acusándoles de querer perpetuar la depresión. Esta actitud pone bien de manifiesto que el ciclo económico es una consecuencia provocada por quienes desean deliberadamente rebajar el interés y dar paso a artificiosas euforias.

Es un hecho que hoy cualquier medida orientada a la rebaja del interés se considera altamente plausible y acertada, y se

estima generalmente que el método mejor para conseguir tal reducción es el de la expansión crediticia. De ahí la oposición al patrón oro. El «expansionismo» es el tópico del día. Los grupos de presión y los partidos políticos se muestran unánimemente favorables a la política de dinero fácil[5].

Mediante la expansión crediticia lo que se busca es perjudicar a unos en beneficio de otros. Este resultado es el mejor que en tal caso puede provocar el intervencionismo, pues no es raro que las medidas intervencionistas dañen a todos sin favorecer a nadie. El dirigismo, desde luego, empobrece a la comunidad, pero eso no quiere decir que determinados grupos no puedan prosperar con él. Quiénes concretamente hayan de hallarse entre los perdedores y quiénes entre los ganadores depende de las circunstancias específicas de cada caso.

El deseo de orientar los nuevos préstamos de suerte que con los supuestos beneficios de la expansión crediticia se lucren tan sólo determinados grupos y se impida que otros los consigan ha dado origen a lo que se denomina *control cualitativo del crédito*. Las nuevas facilidades crediticias, se arguye, no deben emplearse en Bolsa, haciendo subir las cotizaciones. Tales créditos deben, por el contrario, ir a nutrir las «legítimas» actividades mercantiles, las industrias manufactureras, la minería, el comercio «sano» y, sobre todo, la agricultura. No faltan partidarios del control cualitativo del crédito que desearían evitar la inmovilización del nuevo dinero en capitales fijos; quisieran que se destinara a activos líquidos. Los gobernantes deben indicar concretamente a la Banca qué préstamos ha de conceder y cuáles ha de denegar.

Tales órdenes y prevenciones son inútiles. La discriminación entre los potenciales prestatarios jamás puede

equivaler a una efectiva restricción de la expansión crediticia, único medio que en la práctica impide el alza de las cotizaciones bursátiles y obstaculiza nuevas inversiones en capital fijo. Es de importancia secundaria la forma en que los nuevos préstamos encuentran su aplicación dentro del mercado crediticio. Lo decisivo es que el mercado recibe el impacto de los nuevos medios de pago. Si la Banca, por ejemplo, amplía los préstamos a los agricultores, pueden éstos pagar deudas, abonar sus compras al contado, etc. Si la industria recibe fondos frescos para destinarlos a capital circulante, se encuentra automáticamente en situación de aplicar a distintos cometidos las sumas antes destinadas a aquella finalidad. En cualquier caso se incrementan las disponibilidades líquidas, que sus poseedores destinarán a cualquier inversión que consideren de mayor rentabilidad. Pronto tales medios de pago aparecerán en Bolsa o se materializarán en activos inmovilizados. Es totalmente absurdo suponer que pueda hacerse expansión crediticia sin provocar al mismo tiempo euforias bursátiles o incrementos de los activos inmovilizados[6].

El curso característico de los acontecimientos bajo la expansión crediticia estaba hasta hace pocas décadas determinado por dos hechos: que la expansión se producía bajo el patrón oro, y que no existía sobre el particular acción concertada entre los distintos países y sus respectivos bancos centrales. El primero de estos hechos obligaba al poder público a mantener la convertibilidad de la divisa nacional a una cierta paridad fija. El segundo daba lugar a que nunca fuera cuantitativamente uniforme la expansión crediticia de los distintos países. Unos hacían más inflación que otros, lo que de inmediato se traducía en grave amenaza para sus

reservas de oro y divisas que escapaban al extranjero. Los bancos, por ello, se veían obligados a imponer una drástica política restrictiva en la concesión de créditos. Se desataba de tal suerte la desconfianza y comenzaba la depresión. El pánico pronto saltaba las fronteras. Cundía la alarma entre los hombres de negocios de los demás países, quienes incrementaban su petición de créditos en el deseo de mejorar su liquidez para poder hacer frente a cualquier contingencia. La creciente demanda crediticia alarmaba aún más a las autoridades, ya inquietas por la crisis iniciada en el primer país, lo que les hacía recurrir a su vez a la restricción de crédito. En pocos días o semanas, la crisis era de alcance mundial.

La política de devaluación ha venido en cierta medida a alterar esta típica secuencia de acontecimientos. El gobierno, al verse amenazado por el drenaje exterior, en vez de restringir créditos o elevar el tipo de descuento, devalúa. Pero la medida no resuelve el problema. Si no inquieta al gobernante el alza de las divisas extranjeras, durante algún tiempo podrá continuar su política de expansión crediticia. Pero un día la euforia se interrumpirá y se hundirá el sistema monetario. Por eso, si las autoridades no desean verse forzadas a devaluar a un ritmo cada vez más acelerado, tienen que evitar que su expansión crediticia supere la que practiquen aquellos países con quienes desean mantener equilibrado el cambio exterior.

Muchos economistas piensan que, hoy como ayer, cuantas veces los poderes públicos desencadenen la expansión crediticia se sucederán, en regular alternativa, los periodos de euforia y de depresión. Estiman que en el futuro la expansión habrá siempre de provocar efectos similares a los que registró

Gran Bretaña desde el siglo XVIII y Europa Central y Occidental y América del Norte desde mediados del XIX. Pero es posible que las circunstancias hayan cambiado. La teoría del ciclo económico es actualmente tan conocida, incluso fuera del ámbito especializado, que aquel cándido optimismo que animaba al empresario durante los periodos de euforia ha dado paso a un desconfiado escepticismo. No sería, pues, extraño que en el futuro variara la reacción del mundo empresarial ante la expansión crediticia. Posiblemente se hayan ya percatado los hombres de negocios de que la expansión tiene siempre el mismo final y, consecuentemente, es posible que renuncien a ampliar sus operaciones durante las épocas de dinero fácil. Hay síntomas que parecen anunciar el cambio. Pero sería prematuro deducir conclusiones definitivas.

En otra dirección la teoría monetaria del ciclo económico ha afectado ciertamente al curso de los acontecimientos. Nadie que hoy desempeñe un cargo dependiente de la administración —ya sea en los organismos fiscales, en los bancos de emisión o en las neo-ortodoxas cátedras universitarias— se avendrá a admitirlo, pero la opinión ya no duda de la certidumbre de las dos conclusiones básicas de la teoría; a saber, que la causa originaria de la depresión es el previo auge y que éste es, a su vez, consecuencia de la anterior expansión crediticia. Por eso en la actualidad se generaliza la alarma tan pronto como aparecen los primeros síntomas. Incluso las autoridades comienzan en seguida a hablar de la conveniencia de impedir nuevas subidas de precios y de reducir los márgenes de beneficio, imponiendo una restricción efectiva del crédito. Se yugula así rápidamente la euforia y comienza la recesión. Tal es la razón por la que en la

última década los ciclos económicos se han hecho mucho más cortos. En este periodo hemos tenido auges y depresiones, pero sus respectivas fases han sido de escasa duración, sucediéndose las unas a las otras con mayor frecuencia. Nos hallamos ya muy lejos del ciclo «clásico» de los diez años y medio que Jevons relacionara con la variabilidad cíclica de las cosechas. Y lo más interesante es que, como el auge concluye antes, hay menos malas inversiones y, en su consecuencia, la subsiguiente depresión es también de gravedad menor.

El mito de las medidas anticíclicas

Afirman las teorías «no ortodoxas» de socialistas e intervencionistas que las crisis económicas son fruto inevitable de la propia organización capitalista y que las provoca el vicioso funcionamiento de la economía de mercado. Para los socialistas, sólo la sustitución del capitalismo por el socialismo permitirá eliminar las crisis cíclicas; los dirigistas, en cambio, creen que se pueden evitar si el gobierno interviene oportuna y convenientemente. La autoridad pública, piensan, puede imponer lo que hoy suele denominarse «estabilidad económica». Nada cabría objetar a tales dirigistas si, para evitar las depresiones, lo que pidieran a los poderes públicos fuera la supresión de la expansión crediticia. Pero el intervencionista rechaza de antemano semejante solución. Aspira a intensificar la expansión, pretendiendo conjurar la crisis mediante las que él denomina «medidas anticíclicas».

En el contexto de estos planes el gobierno aparece como una deidad situada fuera de la órbita de los negocios humanos, por completo independiente de los mortales, con poder para influir sobre la vida y las aspiraciones de éstos. Imaginan que el gobierno dispone de fondos propios, ilimitados, que ni proceden de los gobernados ni nada tienen que ver con ellos. Se supone que tales riquezas las autoridades pueden destinarlas libremente a lo que estimen más conveniente. Corresponde en todo caso a los «expertos» dictaminar cuáles son las inversiones a que dichas sumas deben dedicarse.

Las dos medidas anticíclicas más importantes en la actualidad son las obras

públicas y la inversión de grandes sumas en empresas estatales. Pero estas fórmulas no son tan originales como sus partidarios suponen. Cuando antiguamente venía la depresión, la opinión pública reclamaba la iniciación de ambiciosos proyectos que crearan puestos de trabajo y contuvieran la caída de los precios. La proposición, a primera vista, parece plausible; pero el verdadero problema estriba en cómo financiar tales obras. Si el gobierno incrementa los impuestos o lanza empréstitos, en nada aumenta lo que los keynesianos denominan gasto conjunto total, pues reduce la capacidad de consumo y de inversión de los particulares en igual medida que incrementa la propia. Si en cambio recurre a la inflación, en vez de mejorar empeora las cosas. Quizá consiga así el gobernante diferir por algún tiempo el estallido de la crisis. Pero cuando llegue el inevitable final, la depresión será tanto más violenta cuanto más tiempo el gobierno haya venido aplazándola.

La verdad es que los «expertos» del dirigismo no acaban de percatarse del problema subyacente. Lo fundamental para ellos es tener bien preparados «los planes de inversión pública y articulados los grandes proyectos que habrán de ponerse en marcha al primer signo de peligro». Tal es, dicen, «el método más acertado, cuya adopción recomendamos a todos los países»[7]. Pero el problema no consiste en elaborar proyectos, sino en hallar los medios necesarios para su ejecución. Los dirigistas piensan que esto se podría obtener fácilmente frenando las inversiones públicas durante la euforia y lanzando al mercado al sobrevenir la crisis los fondos así retenidos.

No está mal, ciertamente, restringir el gasto del gobierno. Pero con ello no se proporciona al erario los recursos que más tarde necesitará para efectuar las deseadas inversiones. La persona individual puede proceder así; puede crear reservas cuando tiene mayores ingresos y disponer de lo ahorrado en el momento en que sus ganancias disminuyen. Pero la cosa es distinta cuando se trata de una nación o del conjunto de todas las naciones. Puede el tesoro público retener una parte de los abundantes recursos fiscales resultantes de la euforia alcista. En tanto tales cantidades queden detraídas de la circulación, lo que en realidad se está practicando es una política deflacionaria y anticíclica que bien puede frenar la euforia generada precisamente por los nuevos medios de pago puestos en circulación. Ahora bien, si tales recursos son de nuevo lanzados al mercado, se modificará con ello la relación monetaria y se reducirá el poder adquisitivo del dinero. En ningún caso pueden dichos fondos generar los factores de producción exigidos por las proyectadas obras públicas.

Los intervencionistas coinciden en el error básico de ignorar que el capital disponible es siempre escaso. La crisis, en su opinión, aparece porque de pronto se apodera de la gente una misteriosa aversión tanto a invertir como a consumir. Cuando lo que de verdad interesa es incrementar la producción y restringir el consumo, con miras a aumentar así el capital disponible, los intervencionistas quisieran ampliar al mismo tiempo el consumo y la inversión. Preconizan que el poder público acometa empresas que precisamente no son rentables porque factores

de producción deben sustraerse a otras producciones que permiten atender necesidades que los consumidores consideran más urgentes que las que cubrirá la acción del gobierno. No comprenden que las grandes obras públicas que recomiendan no sirven realmente sino para empeorar las cosas, ya que vienen a incrementar la escasez de capital.

Se podría también teóricamente imaginar una utilización distinta de esas reservas acumuladas durante el periodo de la euforia alcista. El erario podría destinar tales fondos a la adquisición de todos aquellos factores de producción y artículos de consumo que más tarde, al sobrevenir la depresión, habrá de invertir en las obras públicas proyectadas y en atender las necesidades de quienes en ellas trabajan. Pero si las autoridades procediesen así, impulsarían notablemente la euforia alcista, acelerarían el estallido de la crisis y la agravarían[8].

Con tanta palabrería acerca de las medidas anticíclicas no se pretende más que confundir a la opinión pública e impedir que la gente comprenda la verdadera causa que provoca las fluctuaciones cíclicas. Todos los gobiernos se han entregado con entusiasmo a una política de intereses bajos, de expansión crediticia, de inflación, en fin. Y luego, cuando afloran las inevitables consecuencias de tales manipulaciones, quienes están en el poder no saben sino provocar nuevas y mayores inflaciones.

6. El control exterior de cambios y los acuerdos bilaterales

Tan pronto como el gobierno pretende dar al signo monetario nacional, con respecto al oro y a las divisas extranjeras, un valor superior al que el mercado le reconoce, es decir, en cuanto el gobernante fija al oro y a las divisas tasas máximas inferiores a su precio de mercado, se producen las consecuencias previstas por la ley de Gresham. Aparece lo que, inadecuadamente, suele denominarse escasez de divisas

Todo bien económico, por definición, escasea; en otras palabra: las disponibilidades de cualquier bien económico resultan siempre insuficientes para atender todos los empleos

que se les podría dar útilmente. Un bien que por su abundancia esté al alcance de todos no puede calificarse nunca de económico; su precio es cero; nadie está dispuesto a dar nada por él. Si el dinero es necesariamente un bien económico, por fuerza tiene que ser escaso. Cuando las autoridades se lamentan de la escasez de divisas, de lo que en verdad se quejan es de otra cosa, del efecto que provoca su política de fijación de precios. Al precio oficial fijado arbitrariamente, la demanda excede a la oferta. Si el poder público, tras rebajar mediante la inflación el poder adquisitivo de la moneda en relación con el oro, las divisas extranjeras y los bienes y servicios en general, se abstuviera de interferir en los cambios exteriores, nunca aparecería aquella escasez a que se refieren los gobernantes. Todo el que estuviera dispuesto a pagar el precio de mercado hallaría todas las divisas que deseara.

Pero el gobierno quiere evitar la elevación de las cotizaciones extranjeras y, confiado en el poder de tribunales y policías, prohíbe cualquier transacción que no concuerde con el precio oficial.

Los gobernantes y sus corifeos sostienen que el alza de la moneda extranjera es consecuencia de una desfavorable balanza de pagos aprovechada por los especuladores en beneficio propio. En el deseo de remediar la situación se adoptan medidas tendentes a restringir la demanda de divisas. Sólo quienes vayan a destinarlas a operaciones previamente aprobadas por la administración podrán en lo sucesivo adquirirlas. Aquellos bienes que las autoridades consideren superfluos dejarán de importarse. Se evitará en la medida de lo posible el pago de principal e intereses de las deudas con el extranjero. Se limitarán los viajes allende las fronteras. El

gobierno, sin embargo, no se percata de que con tales medidas jamás puede «mejorar» la balanza de pagos. Reducidas las importaciones, las exportaciones disminuyen también; no porque se impida a la gente adquirir mercancías extranjeras, pagar créditos extranjeros, viajar más allá de las fronteras propias, etc., va a atesorar el correspondiente efectivo. Al contrario, incrementará sus adquisiciones tanto de bienes de consumo como de factores de producción en el interior del país, desatando así una tendencia alcista en los precios. Y cuanto más suban éstos, menos se exportará.

El gobierno entonces da un paso más. Todo aquél que reciba divisas —procedentes, por ejemplo, de una exportación— deberá cederlas, al precio oficialmente fijado, al organismo de control de los cambios exteriores. Si el mandato de la autoridad —que equivale a gravar la exportación— se acata rigurosamente, las ventas al extranjero se reducen, pudiendo incluso cesar por completo. Esto, ciertamente, contraría al jerarca. Pero se resiste a reconocer que su injerencia está fallando cada vez más y que se ha provocado una situación que, incluso desde el punto de vista del propio gobernante, es mucho peor que aquélla que deseaba corregir. Las autoridades apelan entonces a un nuevo artilugio. Proceden a subvencionar las exportaciones en la medida precisa para compensar las pérdidas que a los exportadores les ocasiona la política de cambios.

La oficina que controla la compraventa de divisas, por su lado, aferrándose obstinadamente a la ficción de que los tipos «en realidad» no se han elevado y que la paridad legalmente establecida es la efectiva, facilita divisas a los importadores al cambio oficial. Ello supone primar las importaciones. Todo comerciante que consigue divisas obtiene señalados

beneficios al vender en el interior las mercancías importadas. Por ello, los poderes públicos recurren a nuevos arbitrismos. O elevan las tarifas arancelarias o imponen cargas y gravámenes a las importaciones; en definitiva, encarecen, por un procedimiento u otro, la adquisición de divisas.

Entonces, por supuesto, el control de cambios funciona. Pero funciona sólo porque virtualmente reconoce las cotizaciones del mercado libre de divisas. El exportador obtiene su equivalente por las que entrega al organismo oficial y además el correspondiente subsidio, con lo que acaba por cobrar una suma igual al cambio libre. El importador, a su vez, abona por la divisa el precio oficial y además una prima, tasa o impuesto especial, de tal suerte que, en definitiva, desembolsa el cambio de mercado. En esta situación, los únicos seres de inteligencia tan obtusa que no aciertan a percatarse de la realidad y se dejan sorprender por la fraseología burocrática son aquellos autores que en sus trabajos y libros ensalzan las nuevas experiencias y métodos del dirigismo monetario.

La monopolización del tráfico de las divisas confiere a las autoridades el control absoluto del comercio exterior. Pero no por ello logran influir en las cotizaciones extranjeras. De nada sirve que el poder público prohíba la publicación en periódicos y revistas de los cambios reales. En tanto haya comercio exterior, sólo las cotizaciones libres y efectivas serán tenidas en cuenta por quienes operen en ese mercado.

El gobernante, a fin de ocultar en lo posible la realidad, quisiera que la gente eludiera mencionar los verdaderos tipos de cambio manejados. En este sentido procura organizar el comercio exterior a base de trueque, evitando así las expresiones monetarias. A tal efecto se conciertan los

llamados tratados comerciales bilaterales y las operaciones de *clearing*. Cada parte se compromete a entregar determinada cantidad de bienes y servicios y recibe en pago otra serie de bienes y servicios. En tales convenios se evita con sumo cuidado toda alusión al dinero y a los cambios. Pero los contratantes, en su fuero interno, calculan el valor de lo que compran y venden a base de los precios internacionales en oro. Mediante estos conciertos de trueque y compensación, el comercio bilateral viene a sustituir al comercio triangular o multilateral de la época liberal. Ahora bien, lo que no se consigue con ello es variar la pérdida de poder adquisitivo que la moneda nacional experimenta con respecto al oro, las divisas y los bienes económicos en general.

El control de cambios no es, en realidad, sino un nuevo paso por el camino que conduce a la implantación del socialismo. Contemplado desde cualquier otro ángulo, su ineficacia es notoria. Ni a la corta ni a la larga, influye lo más mínimo en la determinación del precio de las divisas extranjeras.

Capítulo XXXII

CONFISCACIÓN Y REDISTRIBUCIÓN

1. La filosofía de la confiscación

Supone el dirigista que las medidas atentatorias contra el derecho de propiedad para nada influyen sobre el volumen total de la producción. De ahí que tan cándidamente se lance a todo género de actividades expoliadoras. La producción es para él una suma dada, sin relación alguna con el orden social existente. Considera que la misión del gobierno es la distribución «equitativa» de esta renta nacional entre los distintos miembros de la comunidad.

Intervencionistas y socialistas pretenden que los bienes económicos se generan a través de un proceso social de producción. Llegado éste a su término y recolectados sus frutos, se pone en marcha un segundo proceso que distribuye entre los miembros de la comunidad los bienes acumulados. Rasgo característico del capitalismo, dicen, es que las respectivas cuotas asignadas en este reparto a cada individuo son desiguales. Hay quienes —empresarios, capitalistas y

terratenientes— se apropian más de lo debido. El resto de la gente, por lo tanto, ve su participación injustamente cercenada. El gobierno debe, pues, expropiar ese exceso retirado por los privilegiados para redistribuirlo entre los restantes ciudadanos.

Pero esa supuesta dualidad de procesos —uno de producción y otro de distribución— en la economía de mercado no se da. El mecanismo es único. Los bienes no son primero producidos y luego distribuidos. Es a todas luces falsa la imaginada apropiación de unas riquezas sin dueño. Todos los bienes, desde un principio, son siempre propiedad de alguien. Si se quiere redistribuirlos es preciso proceder previamente a su confiscación. El aparato coactivo del estado puede, desde luego, lanzarse a todo género de expoliaciones y expropiaciones. Pero ello no prueba que un duradero y fecundo sistema de colaboración social pueda fundarse sobre esta base.

Cuando los piratas vikingos, después de asolar una comunidad de autárquicos campesinos, reembarcaban en sus naves, las víctimas supervivientes reanudaban el trabajo, cultivaban la tierra y procedían a la reconstrucción de lo damnificado. Si los corsarios volvían al cabo de unos años, encontraban nuevas riquezas que expoliar. Pero la organización capitalista no resiste reiteradas depredaciones. La acumulación de capital y la inversión productiva presuponen que tales ataques no se prodigarán. En ausencia de tal esperanza, la gente preferirá consumir su capital a reservarlo para quienes han de expropiárselo. De ahí la íntima contradicción de aquellos planes que aspiran a combinar la propiedad privada con la reiterada expoliación de la riqueza individual.

2. La reforma agraria

Los antiguos reformadores sociales propugnaban el establecimiento de comunidades de campesinos autosuficientes. Las parcelas a distribuir serían todas iguales entre sí. Eran utopías que excluían la división del trabajo y la especialización en las artes industriales. Es un evidente error calificar este sistema de «socialismo agrario». No es en verdad otra cosa que una mera yuxtaposición de una serie de economías familiares autárquicas.

La tierra, en el marco de la economía de mercado, es un factor material de producción como cualquier otro. Todo plan tendente a redistribuir la tierra, con un sentido más o menos igualitario, entre la población campesina significa privilegiar a productores ineficientes, con daño para la inmensa mayoría de los consumidores. El proceso del mercado elimina de la función productora a aquellos campesinos cuyos costes son superiores a los marginales que el consumidor está dispuesto a pagar. El mercado determina la extensión de las explotaciones agrícolas y los métodos de producción a aplicar. Si el gobierno interfiere y altera la organización agraria, provoca indefectiblemente un alza en el precio medio de los productos del campo. Supongamos que, en competencia libre, *m* agricultores —cultivando cada uno de ellos mil acres— producen todos aquellos productos que el mercado consumidor está dispuesto a adquirir; pues bien, si el poder público interviene redistribuyendo la tierra entre cinco veces *m* agricultores a razón de doscientos acres por persona, es el consumidor quien soporta el aumento de costes. De nada sirve apelar al derecho natural ni a otros conceptos de índole metafísica para justificar las reformas

agrarias. La única realidad es que tales medidas elevan el precio de los productos del campo y, además, entorpecen la producción no agraria. Cuanto mayor volumen de mano de obra requiera la producción de una unidad agrícola, mayor número de personas habrá de emplearse en la agricultura y, consecuentemente, menos tendrá a su disposición la industria manufacturera. La producción total disminuye y determinado grupo se beneficia a costa de la mayoría.

3. La fiscalidad confiscatoria

El arma principal con que actualmente cuenta el intervencionismo en su afán confiscatorio es el impuesto. No importa si el objetivo que se persigue con el impuesto sobre la renta es un pretendido motivo social de igualación de la riqueza de los ciudadanos o si, por el contrario, lo que se persigue es conseguir mayores ingresos para el erario público. Lo único que importa son las consecuencias.

El hombre medio aborda estos problemas con envidia mal disimulada, preguntándose por qué ha de haber alguien más rico que él. El intelectual, en cambio, prefiere encubrir su resentimiento tras disquisiciones filosóficas, arguyendo que quien tiene diez millones no será mucho más feliz con un aumento de otros noventa. Inversamente, añade, quien posee cien millones, si pierde noventa, no por ello dejará de ser tan feliz como antes. El mismo razonamiento pretende aplicarlo al caso de las rentas personales más elevadas.

Enjuiciar de esta suerte equivale a hacerlo desde un punto de vista individualista. El criterio son los supuestos sentimientos de los individuos. Ahora bien, los problemas económicos son siempre de carácter social; lo que interesa es saber las repercusiones que las disposiciones provocarán sobre la generalidad de la gente. No se trata de ponderar la desgracia o la felicidad de ningún Creso ni sus méritos o vicios personales; lo que interesa es el cuerpo social y la productividad del esfuerzo humano.

Pues bien, cuando la ley, por ejemplo, hace prohibitivo el acumular más de diez millones o ganar más de un millón al año, aparta en determinado momento del proceso productivo precisamente a aquellos individuos que mejor están atendiendo los deseos de los consumidores. Si una disposición de este tipo se hubiera dictado en los Estados Unidos hace cincuenta años, muchos de los que hoy son multimillonarios vivirían en condiciones bastante más modestas. Pero todas aquellas nuevas ramas de la industria que proporcionan a las masas bienes y servicios nunca antes soñados no se habrían podido crear con las dimensiones que les permiten hacer que sus productos lleguen al hombre medio. Perjudica a los consumidores impedir que los empresarios más eficientes amplíen el ámbito de sus actividades de acuerdo con los deseos que la gente manifiesta al adquirir los productos que se les ofrecen. Se plantea de nuevo el dilema: ¿A quién debe corresponder la suprema decisión, a los consumidores o al jerarca? En un mercado sin trabas, el consumidor, comprando o absteniéndose de comprar, determina en definitiva los ingresos y la fortuna de cada uno. ¿Es prudente investir a quienes detentan el poder con la facultad de alterar la voluntad de los consumidores?

Los incorregibles adoradores del estado arguyen que no es la codicia de riquezas lo que impulsa al gran hombre de negocios a actuar, sino su ansia de poder. Un determinado «rey de la producción» no restringiría sus actividades, aseguran, aun cuando tuviera que entregar al recaudador de impuestos una gran parte de sus extraordinarios ingresos. Las consideraciones puramente monetarias no debilitarían su ambición. Admitamos, a efectos dialécticos, que tal interpretación psicológica sea correcta. Ahora bien, ¿en qué se asienta el poder del capitalista si no es sobre su riqueza? ¿Cómo se habrían hallado un Rockefeller o un Ford en condiciones de adquirir «poder» si se les hubiera impedido la acumulación de capital? Ciertamente que pisan terreno más firme aquellos fanáticos del estado que procuran impedir la acumulación de riqueza precisamente porque confiere al hombre un indudable poder económico[1].

Los impuestos ciertamente son necesarios. Ahora bien, la política fiscal discriminatoria —aceptada universalmente hoy bajo el equívoco nombre de tributación progresiva sobre las rentas y las sucesiones— dista mucho de ser un verdadero sistema impositivo. Más bien se trata de una disfrazada expropiación de los empresarios y capitalistas más capaces. Es incompatible con el mantenimiento de la economía de mercado, digan lo que quieran los turiferarios del poder. En la práctica sólo sirve para abrir las puertas al socialismo. Si se analiza la evolución de los tipos impositivos sobre la renta en América, no es difícil profetizar que un día no demasiado lejano cualquier ingreso que rebase el sueldo del individuo medio será absorbido por el impuesto.

Nada tiene que ver la economía con las espurias doctrinas metafísicas aducidas en favor de la política fiscal progresiva;

interesan tan sólo a nuestra ciencia las repercusiones de la misma sobre el mercado. Los políticos y los escritores intervencionistas enjuician estos problemas con arreglo a lo que ellos entienden que es «socialmente deseable». Desde su punto de vista, «el objetivo de la imposición fiscal no consiste ya en recaudar», puesto que los poderes públicos «pueden procurarse cuanto dinero precisen con sólo imprimirlo». La verdadera finalidad de la imposición fiscal es dejar «menos dinero en manos del contribuyente»[2].

Pero los economistas enfocan el problema desde otro ángulo. Formulan, en primer lugar, este interrogante: ¿Qué repercusión provoca la política fiscal confiscatoria sobre la acumulación de capital? La mayor parte de los elevados ingresos que las cargas impositivas cercenan se habrían dedicado a la formación de capital adicional. En cambio, si el gobierno aplica lo recaudado a atender sus gastos, la acumulación de nuevos capitales disminuye. Ocurre lo propio —aun cuando en mayor grado— con los impuestos que gravan las transmisiones *mortis causa*. El heredero se ve obligado a enajenar una parte considerable del patrimonio del causante. No se destruye, claro está el capital; cambia únicamente de dueño. Pero las cantidades que los testadores ahorraron primero e invirtieron después en la compra de esos mismos bienes enajenados por los herederos habrían incrementado el capital existente. Se frena la acumulación de nuevos capitales. El progreso técnico se paraliza; la cuota de capital invertido por obrero en activo disminuye; el incremento de la productividad se detiene y se impide la elevación real de los salarios. Es, pues, evidente que la tan difundida creencia de que la política fiscal confiscatoria sólo daña al rico —o sea, a la víctima inmediata— es falsa.

En cuanto el capitalista sospecha que el conjunto de los impuestos y la contribución sobre la renta van a absorber el ciento por ciento de sus ingresos, opta por consumir el capital acumulado, evitando que continúe al alcance del fisco.

El sistema impositivo confiscatorio obstaculiza el progreso económico y la mejora de la vida de los pueblos no sólo al dificultar la acumulación de nuevos capitales. Provoca además una amplia tendencia hacia el inmovilismo, favoreciendo el desarrollo de hábitos mercantiles que inexorablemente desaparecen en el marco competitivo propio de la economía de mercado libre.

La esencial característica del mercado consiste en que no respeta los intereses creados, presionando, en cambio, a empresarios y capitalistas para que ajusten de modo incesante su conducta a la siempre cambiante estructura social. En todo momento han de mantenerse en forma. Mientras permanezcan en la palestra mercantil, jamás podrán disfrutar pacífica y cómodamente de la riqueza ganada o de los bienes que sus antepasados les legaron, ni tampoco adormecerse en brazos de la rutina. Tan pronto como olvidan que han de servir a los consumidores de la mejor manera posible, se tambalea su privilegiada posición y de nuevo son relegados a las filas de los hombres comunes. Las riquezas que acumularon y la correspondiente función rectora se ven constantemente amenazadas por las acometidas de los recién llegados.

Cualquiera que posea el suficiente ingenio puede iniciar nuevas empresas. Quizá sea pobre, tal vez sus recursos resulten escasos e incluso es posible que los haya recibido en préstamo. Pero si satisface mejor y más barato que los demás las apetencias de los consumidores, triunfará y obtendrá

«extraordinarios» beneficios. Reinvirtiendo la mayor parte de tales ganancias verá rápidamente prosperar sus empresas. Es el actuar de esos emprendedores *parvenus* lo que imprime a la economía de mercado su «dinamismo». Estos *nouveaux riches* son quienes impulsan el progreso económico. Bajo la amenaza de tan implacable competencia, las antiguas y poderosas empresas se ven en el trance de servir a la gente sin titubeos y del mejor modo posible o de abandonar el campo, cesando en sus actividades.

Pero hoy ocurre que las cargas fiscales absorben la mayor parte de los «extraordinarios» beneficios obtenidos por el nuevo empresario. La presión tributaria le impide acumular capital y desarrollar convenientemente sus negocios; jamás podrá convertirse en un gran comerciante o industrial y luchar entonces denodadamente contra la rutina y los viejos hábitos. Los antiguos empresarios no tienen por qué temer la posible competencia; la mecánica fiscal les cubre con su manto protector. Pueden así abandonarse a la rutina, fosilizarse en su conservadurismo, desafiar impunemente los deseos de los consumidores. Cierto que la presión tributaria les impide también a ellos acumular nuevos capitales. Pero lo importante para los hombres de negocios ya situados es que se impida al peligroso recién llegado disponer de mayores recursos. En realidad, el mecanismo tributario los sitúa en posición privilegiada. La imposición progresiva obstaculiza, así, el progreso económico, fomentando la rigidez y el inmovilismo. En tanto que bajo un orden capitalista inadulterado las riquezas obligan a quien las posee a servir a los consumidores, los modernos métodos fiscales convierten la propiedad en un privilegio.

El intervencionista se lamenta de la burocratización y

estancamiento cada día mayor de las grandes empresas y del hecho cierto de no hallarse los nuevos hombres de negocios en condiciones de amenazar, como antaño, las ventajas de que gozan las tradicionales familias ricas. Sin embargo, si existe un mínimo de sinceridad en tales protestas, no hacen más que lamentar las consecuencias provocadas por el ideario hoy prevalente.

El afán de lucro es el motor que impulsa a la economía de mercado. Cuanto mayor es la ganancia, mejor están siendo atendidas las necesidades de los consumidores. Ello es así en razón a que sólo obtienen beneficios aquéllos que logran eliminar los obstáculos interpuestos entre los deseos del consumidor y la precedente situación de la actividad productora. Quien mejor sirve a la gente obtiene mayores beneficios. Siempre que los poderes públicos intervienen para reducir los beneficios no hacen otra cosa que sabotear la economía de mercado.

Tributación confiscatoria y riesgo empresarial

Una falacia popular considera que la ganancia del empresario es la recompensa por el *riesgo* que asume. Equipárase al empresario con el jugador, quien, tras ponderar las probabilidades favorables o adversas de la jugada, se decide por una determinada apuesta. Tal falacia sobre todo aflora en relación con las operaciones de bolsa, por muchos asimiladas a los lances de azar. Cuantos quedan bajo el hechizo de tan extendido error estiman que el daño que causa la fiscalidad confiscatoria a la estructura económica estriba en que, dentro de aquel imaginario juego, reduce las probabilidades de obtener premios. La carga fiscal viene a disminuir las ventajas sin rebajar el riesgo. Ello hace que capitalistas y empresarios pierdan interés en operar, negándose a emprender negocios arriesgados.

Todo lo anterior es falso. El capitalista jamás opta entre inversiones seguras, arriesgadas y excepcionalmente arriesgadas. El mecanismo del mercado le obliga a invertir de suerte tal que las más urgentes necesidades de los consumidores queden satisfechas en la mayor medida posible. Cuando el sistema tributario impuesto por las autoridades provoca consumo de capital o impide el incremento del mismo, se carece del necesario para atender las inversiones marginales, dejando de producirse aquel incremento de la inversión que, en ausencia de la expoliación fiscal, se habría producido. Las necesidades de los consumidores quedan peor atendidas. Pero ello no se debe a que el empresario haya eludido el riesgo, sino que es una pura y simple consecuencia de no haber suficiente capital disponible.

Ninguna inversión es segura. Si los empresarios procedieran como la fábula del riesgo supone y buscaran siempre las inversiones seguras, su propio actuar las transformaría en inseguras. Jamás puede el empresario eludir la ley del mercado que, invariablemente, le obliga en todo momento a satisfacer las apetencias de los consumidores del mejor modo posible dado el capital existente, los conocimientos técnicos del momento y las futuras valoraciones de los compradores. El capitalista nunca busca la inversión menos arriesgada. Persigue, por el contrario, aquélla que, dadas las circunstancias, estima que ha de proporcionarle el mayor beneficio neto. Los capitalistas que no se consideran capaces de prever el futuro renuncian a invertir personalmente sus capitales; los prestan a empresarios a quienes el riesgo no asusta. Establecen así una especie de asociación con quienes suponen dotados de mayor habilidad para enjuiciar las circunstancias mercantiles. El capital-acciones de las empresas suele calificarse de capital especulativo. Pero lo que la gente no suele advertir es que el buen fin de esas otras inversiones consideradas no especulativas, tales como obligaciones, bonos, hipotecas y cualquier otra modalidad de préstamos, depende en último término del buen fin de las de tipo especulativo[3]. No hay inversión alguna inmune a las vicisitudes del mercado.

Si, por ejemplo, como consecuencia de la presión fiscal aumentara la oferta de capital a préstamo (obligaciones) y, en cambio, se retrajera la de capital escriturado (acciones), descendería el tipo de interés de los préstamos, perjudicándose además la seguridad de éstos por su mayor volumen en relación con el capital propio. La tendencia inversora, consecuentemente, pronto variaría de signo.

No es el deseo de minimizar su «riesgo de jugador» lo que impulsa por lo general al capitalista a no concentrarse en un solo negocio o rama industrial y a repartir sus inversiones unas veces en acciones, otras en préstamos; procede así única y exclusivamente porque desea obtener la mayor rentabilidad posible del capital de que dispone.

El capitalista invierte sólo cuando cree ver un buen negocio. Nadie mete deliberadamente su dinero en malas inversiones. Es la aparición de circunstancias en su día no previstas por el inversor lo que convierte en desfavorable aquél que en un principio parecía ser tan buen negocio.

El capital, como ya anteriormente se indicó[4], en ningún caso está no empleado u ocioso. El capitalista jamás puede optar entre invertir o no invertir, ni tampoco puede desviar sus capitales de aquellas utilizaciones que permitan en cada caso atender las más urgentes necesidades de los consumidores a la sazón aún insatisfechas. El empresario ha de adivinar cuáles concretamente serán mañana los deseos y apetencias de los consumidores. La acción fiscal puede, desde luego, frenar la acumulación de nuevos capitales e incluso dar lugar a que se consuma y se volatilice el existente. Ahora bien, el capital efectivamente disponible, cualquiera que sea su montante, siempre está íntegramente empleado, no teniendo nada que ver los impuestos con esa su íntegra utilización[5].

La gente de mayores medios, cuando una tributación de pronunciada progresividad impone gravosa carga sobre rentas y transmisiones *mortis causa*, puede tender a congelar sus riquezas en numerario o en cuentas bancarias sin interés. Consumen los depositantes, desde luego, parte de su capital, pero logran eludir las penalizadoras imposiciones sobre beneficios y sucesiones. Pero esto en ningún caso afecta a la actividad inversora del capital de hecho existente. Influye sobre los precios, pero nunca impele a dejar inaprovechada una parte de los bienes de capital disponibles. Y la mecánica del mercado orienta las inversiones hacia aquellos cometidos en los que se supone podrá satisfacer mejor la todavía desatendida demanda del público comprador.

CAPÍTULO XXXIII

SINDICALISMO Y CORPORATIVISMO

1. SINDICALISMO

El término *sindicalismo* tiene dos significados totalmente distintos.

Para los seguidores de Georges Sorel, el sindicalismo no es sino un conjunto de tácticas revolucionarias con las que se pretende implantar el socialismo. Los sindicatos no deben malgastar sus fuerzas intentando, dentro del orden capitalista, mejorar la suerte de los asalariados. Deben, por el contrario, apelar a la *action directe*, a la violencia sin escrúpulos, hasta conseguir la destrucción completa del sistema. No deben abandonar la lucha —dando al vocablo su sentido más agresivo— mientras el socialismo no haya sido definitivamente instaurado. No debe el proletariado dejarse engañar por los grandilocuentes conceptos de libertad, democracia, parlamentarismo, tan gratos a los ricos. La lucha de clases, la revolución sangrienta y la despiadada liquidación de toda la burguesía son los únicos medios que pueden

procurar a las masas obreras el triunfo definitivo.

Esta doctrina ha desempeñado, y todavía hoy desempeña, un papel preponderante en la actividad política. Su influencia sobre el bolchevismo ruso, el fascismo italiano y el nazismo alemán fue extraordinaria. Pero carece de interés para el estudio cataláctico, pues sólo persigue objetivos políticos.

La palabra sindicalismo tiene una segunda acepción. En este sentido, por sindicalismo se entiende un determinado sistema económico. Mientras el socialismo aspira a transferir la propiedad de los medios de producción de los individuos al estado, el sindicalismo que nos ocupa postula la entrega de las industrias y de la organización productiva en general a sus trabajadores. Slogans tales como «los ferrocarriles para los ferroviarios» o «las minas para los mineros» reflejan de forma inequívoca las aspiraciones de esta idea.

Tanto el socialismo como el sindicalismo de la *action directe* son doctrinas elaboradas por pensadores que todo marxista consecuente calificaría de burgueses. En cambio, el sindicalismo como sistema de organización social sería un genuino producto de la «mentalidad proletaria». Cualquier empleado subalterno de escasas luces, seguramente, considerará el sistema como el medio más expeditivo y perfecto para mejorar la situación de la clase trabajadora. ¡Eliminad a los parásitos ociosos, es decir, a los empresarios y a los capitalistas, y entregad sus «no ganadas» rentas a quienes de verdad trabajan! La cosa no puede ser más sencilla.

Si mereciera la pena dedicar a este sindicalismo un estudio a fondo, no sería éste el lugar adecuado, pues el objeto de nuestro análisis es ahora el intervencionismo. El sindicalismo aludido no es socialismo ni capitalismo ni intervencionismo; es un sistema peculiar, distinto de los tres mencionados. Estas

propuestas sindicalistas no pueden tomarse en serio; ni nadie jamás lo ha hecho. No ha habido mente tan ingenua y confusa que haya defendido abiertamente el sindicalismo como sistema social. El sindicalismo ha desempeñado un papel en la discusión de las propuestas económicas sólo en la medida en que ciertos programas contenían inconscientemente ideas sindicalistas. Actualmente se observan influencias sindicalistas en múltiples medidas implantadas por el intervencionismo estatal y obrero. Con el socialismo gremial y el corporativismo, por otra parte, se ha querido evitar la omnipotencia gubernamental típica del socialismo y del intervencionismo, echando agua al vino de estos últimos idearios y añadiéndoles ciertos ingredientes de tipo sindical.

2. Los errores del sindicalismo

La dialéctica sindicalista parte de la idea fundamental de que, en un régimen de mercado, empresarios y capitalistas, como auténticos señores feudales, conducen los negocios según mejor les place bajo el signo de la arbitrariedad. Semejante tiranía, evidentemente, no puede ser tolerada. El movimiento liberal, que implantó la democracia y acabó con el despotismo de reyes y nobles, debe completar su obra y poner fin a la omnipotencia empresarial y capitalista, instaurando la «democracia industrial». Sólo esta revolución económica, dando cima a la tarea iniciada por la revolución política, liberará definitivamente a las masas populares.

El error básico de este razonamiento es evidente. Porque, bajo un régimen de mercado, empresarios y capitalistas en modo alguno son autócratas que a nadie rindan cuentas. Se hallan incondicionalmente sometidos a la soberanía del consumidor. El mercado es una auténtica democracia de consumidores, democracia ésta que el sindicalismo desearía sustituir por una democracia de productores. Pretensión desacertada, evidentemente, siendo así que el único fin y objetivo de la producción es el consumo.

Aquellos aspectos de la economía de mercado que más repugnan al sindicalismo y que él considera consecuencia inevitable del brutal y despiadado actuar de unos déspotas movidos por incontenible afán de lucro se deben precisamente a la indiscutida supremacía que bajo el capitalismo tiene el consumidor. La competencia típica de todo mercado inadulterado fuerza al empresario a introducir constantes mejoras técnicas en los métodos de producción, transformaciones éstas que posiblemente perjudiquen a ciertos trabajadores. El patrono no puede pagar al obrero más de lo que el consumidor está dispuesto a abonar por la específica contribución del trabajador. Aquél no hace más que ser fiel mandatario de los consumidores cuando, sobre la base de que un recién nacido en nada contribuye a la producción, deniega el aumento de sueldo solicitado por el asalariado cuya esposa acaba de dar a luz un hijo. Porque los consumidores, ellos, desde luego, no están dispuestos a pagar más caro un producto por la circunstancia de que la familia del obrero haya aumentado. La ingenuidad del sindicalista queda al descubierto al comprobar que jamás está dispuesto a otorgar a quienes producen los bienes que él consume aquellos privilegios que para sí tan vehemente reclama.

Los títulos de propiedad de las empresas, con arreglo a los postulados sindicales, serán confiscados a los «propietarios ausentistas» y equitativamente distribuidos entre los empleados de la correspondiente explotación; no se pagará en adelante ni el principal ni los intereses de los capitales obtenidos a crédito. Transformados los asalariados en accionistas, una junta elegida por los propios obreros asumirá la gerencia. Es de notar que, por tales cauces, no se igualará a los trabajadores ni en el ámbito nacional ni en la esfera mundial. En ese supuesto reparto, los asalariados de aquellas empresas en que sea mayor la cuota de capital invertido por obrero saldrán evidentemente beneficiados.

Es significativo que el sindicalista, en estas materias, hable mucho de la función de gerentes y directores, pero jamás haga alusión alguna a la típica actividad empresarial. El empleado sin preparación piensa que, para gobernar un negocio, basta con desempeñar celosamente aquellas tareas secundarias que el empresario confía a directores y gerentes. Supone que las plantas y explotaciones hoy existentes vienen a ser instituciones permanentes que nunca ya han de variar ni desaparecer. Tácitamente destierra de nuestro mundo la mutación y el cambio. La producción, para él, es inmodificable. No advierte, por lo visto, que el universo económico se halla en permanente evolución, que la actividad productora ha de ser continuamente reajustada para resolver los nuevos problemas que surgen a diario. Su filosofía es esencialmente estática. No piensa ni en la aparición de industrias hoy desconocidas ni en el descubrimiento de nuevas mercancías ni en la transformación y mejora de los métodos de fabricación de todo aquello que hoy producimos. Ignora por completo los problemas empresariales típicos; a

saber, hallar los capitales que el montaje de las nuevas industrias y la ampliación y modernización de las existentes exige, restringir o incluso suprimir aquellas instalaciones que producen bienes cuya demanda previsiblemente va a decaer o desaparecer, o aplicar los progresos técnicos del caso. Podemos afirmar, sin temor a ser injustos, que el sindicalismo es una filosofía económica propia de gentes de cortos alcances, de mentes fosilizadas, temerosas de toda innovación, de seres esencialmente envidiosos, que, como aquellos pacientes que dicen pestes del médico que les cura, no saben sino abominar de quienes continuamente están poniendo a su alcance productos nuevos, mejores y más baratos.

3. ELEMENTOS SINDICALISTAS EN LAS POLÍTICAS POPULARES

La impronta sindicalista se observa en numerosas medidas preconizadas por la política económica hoy imperante. Tales medidas, en la práctica, no vienen sino a favorecer a determinadas minorías, con daño manifiesto para la inmensa mayoría de la población; restringen invariablemente tanto la riqueza como los ingresos de las masas trabajadoras.

Son muchos los sindicatos, por ejemplo, que aspiran a limitar el acceso de nuevos trabajadores a la profesión por ellos dominada. Las organizaciones sindicales tipográficas, concretamente, impiden la entrada de nuevo personal a talleres e imprentas, pese a que a la gente le agradaría

disfrutar de más libros, revistas y periódicos a menores precios, lo que conseguirían bajo un régimen de mercado libre. Tal actitud provoca, como es natural, un incremento de las remuneraciones laborales de los obreros sindicados. Pero al mismo tiempo origina una disminución de los ingresos de aquellos trabajadores que no logran trabajo tipográfico y un alza general del precio de las publicaciones. Los mismos efectos causan los sindicatos cuando impiden la aplicación de adelantos técnicos o cuando recurren a la artificiosa creación de innecesarios puestos de trabajo, es decir, a lo que en la terminología americana se denomina *feather bedding*.

El sindicalismo radical propugna la supresión del pago de dividendos e intereses a accionistas y acreedores. Los intervencionistas, siempre deseosos de hallar terceras soluciones para apaciguar aquel extremismo, recomiendan la denominada participación del personal en los beneficios. He aquí una fórmula que ha adquirido gran predicamento. No es el caso de ocuparnos aquí de exponer de nuevo las falacias económicas en que la idea se basa. Baste denunciar los absurdos a que conduce.

Es posible que en pequeños talleres o en empresas con un cuerpo de obreros altamente especializado resulte a veces aconsejable conceder gratificaciones extraordinarias al personal cuando el negocio prospera. Ahora bien, lo que en determinadas ocasiones y en ciertas agrupaciones puede convenir no tiene por qué resultar siempre favorable para toda la organización productiva. No hay razón alguna por la que un soldador, por ejemplo, que trabaja con cierto patrón que está obteniendo grandes beneficios, haya de ganar más que otro compañero que realiza idéntica tarea, pero que sirve a un empresario que gana menos o que incluso soporta

pérdidas. Si se aplicara con rigor y pureza este mecanismo retributivo, serían los propios trabajadores quienes en primer lugar se alzarían contra el mismo. La pervivencia del sistema, desde luego, no sería larga.

Una caricatura de la participación en beneficios es la reciente pretensión del sindicalismo americano de fijar las retribuciones laborales con arreglo a la «capacidad de pago» (*ability to pay*) del empresario. Mientras la participación en beneficios supone entregar a los asalariados unas ganancias efectivamente conseguidas, el nuevo sistema implica distribuir por adelantado futuros beneficios que un tercero supone que un día se obtendrán. La administración Truman, tras aceptar la nueva tesis sindical, vino a complicar aún más el planteamiento anunciando que iba a nombrar una comisión con poderes para examinar los libros de los comerciantes, investigar los «verdaderos hechos» y determinar así quiénes alcanzaban ganancias suficientes como para soportar una subida de salarios. La información que brindan, sin embargo, los estados contables se refiere exclusivamente a los costes y resultados del ayer, a pasados beneficios o pérdidas. Cuando se estiman producciones, ventas, costes, pérdidas y ganancias del mañana, en ningún caso se manejan hechos sino puras previsiones de carácter especulativo. Las ganancias futuras jamás son hechos[1].

Es totalmente impracticable el ideal sindicalista según el cual todos los beneficios de la empresa deben distribuirse entre los trabajadores, sin dejar nada para el interés del capital invertido y la acción del empresario. Si se desea abolir las llamadas «rentas no ganadas», será preciso instaurar el socialismo.

4. Socialismo gremial y corporativismo

La idea de un socialismo gremial y del corporativismo proceden de una doble línea de pensamiento.

Por un lado, los apologistas de las instituciones medievales ponderaron siempre las excelencias del gremio como ente productivo. Para suprimir los supuestos males de la economía de mercado bastará reimplantar los antiguos sistemas de producción acreditados por dilatada experiencia. Pero todas estas propuestas permanecieron estériles. Nadie se atrevía seriamente a trazar planes para reestructurar el mundo moderno de acuerdo con los principios del Medioevo. A lo más que se llegaba era a proclamar la supuesta superioridad de las antiguas asambleas cuasi-representativas —como los *états généraux* franceses y las *Ständische Landtage* alemanas— frente a las modernas asambleas parlamentarias. Y, aun con respecto a estos temas constitucionales, sólo vagas y confusas ideas se aportaban.

Las peculiares circunstancias políticas del Reino Unido en cierto momento histórico fueron la segunda fuente de inspiración del socialismo gremial. Cuando el conflicto con Alemania se agravó y finalmente condujo a la guerra en 1914, los jóvenes socialistas británicos comenzaron a no sentirse a gusto con su programa. La idolatría estatal de los fabianos y la admiración de éstos por las instituciones prusianas encerraban un innegable contrasentido cuando su país luchaba sin cuartel contra toda la administración germana. ¿Tenía sentido combatir a un país cuyo sistema los intelectuales ingleses más progresistas no ansiaban sino ver implantado? ¿Cómo ensalzar la libertad británica frente a la opresión teutona y, al propio tiempo, propugnar la adopción

precisamente de los métodos ideados por Bismarck y sus continuadores? Tal situación provocó en los teóricos del socialismo inglés un afán obsesivo por encontrar un nuevo socialismo, específicamente británico, tan diferente como fuera posible del germano. Pretendían instaurar un original orden socialista que evitara la aparición del omnipotente estado totalitario; algo así como una variedad individualista del colectivismo.

Era como querer cuadrar el círculo. En su inopia intelectual, los jóvenes oxfordienses no tuvieron más remedio que agarrarse, como a tabla de salvación, a las ya casi olvidadas ideas de los apologistas de las instituciones medievales, bautizando su sistema con el nombre de «socialismo gremial» (*gild socialism*). Quisieron ilustrar el ideario con los atributos más estimados por el pueblo inglés. Cada gremio tendría plena autonomía con respecto a los poderes centrales. Las siempre poderosas *Trade Unions* gozarían bajo el nuevo régimen de aún mayor prepotencia. Todo valía si servía para ennoblecer la idea y para hacerla atractiva a las masas.

Pero los más sagaces, cualquiera que fuera su modo de pensar, no se dejaban engañar por tan cautivadora apariencia ni por la alborotada propaganda empleada. El plan era contradictorio y evidentemente impracticable. A los pocos años ya nadie creía en el sistema, que quedó relegado al olvido en su país de origen.

Pero la idea resurgiría de sus cenizas en otra parte del globo. Los fascistas italianos, que acababan de alcanzar el poder, sentían apremiante necesidad de construir un ordenamiento económico auténticamente suyo. Habiéndose separado de la Internacional Socialista, tenían prohibido

acudir al programa marxista. No podían tampoco ellos, los preclaros descendientes de las invencibles legiones romanas, hacer concesiones ni al capitalismo democrático ni al intervencionismo prusiano, espurias ideologías de pueblos bárbaros que no habían sabido sino destruir el más glorioso de los imperios. Precisaban, pues, los fascistas de una nueva filosofía social, pura y exclusivamente italiana. No vale la pena discutir si se percataban o no de que ese original evangelio económico que querían escribir no era sino mera reedición del ya descartado socialismo gremial británico. En realidad, el *stato corporativo* no fue sino un plagio, con distinta terminología, del ideario inglés. Las diferencias entre ambos sistemas no fueron nunca más que de detalle.

La aparatosa propaganda fascista difundió el corporativismo por doquier. No faltaron escritores extranjeros que se apresuraron a elogiar las virtudes del «nuevo» sistema. En Austria y en Portugal llegaron al poder gobernantes que se consideraban corporativistas. La encíclica *Quadragesimo anno* (1931) contenía pasajes que podían ser interpretados —aunque no necesariamente— en sentido favorable al pensamiento corporativista. De hecho, esta interpretación fue defendida por escritores católicos en publicaciones amparadas por el imprimátur eclesiástico.

Pero la verdad es que ni la Italia fascista ni tampoco los gobiernos de Austria y Portugal pretendieron jamás seriamente implantar la utopía corporativista. Los fascistas se limitaron a agregar el adjetivo «corporativo» a una serie de instituciones y, en este sentido, transformaron en cátedra de *economia politica e corporativa* la clásica disciplina universitaria. Pero en ningún momento llegaron a establecer el reiteradamente prometido, pero nunca alcanzado,

autogobierno de las distintas ramas industriales y profesionales, con lo que desatendieron la norma suprema del corporativismo. El gobierno fascista comenzó aplicando las mismas medidas que hoy patrocinan todos los países intervencionistas que aún no han caído de lleno en la órbita del marxismo. Después, poco a poco, derivó hacia el socialismo de tipo germano, es decir, el pleno control estatal de toda la actividad económica.

La idea básica tanto del socialismo gremial como del corporativismo supone que cada rama industrial forma una monolítica unidad denominada gremio o *corporazione*[2]. Cada una de estas entidades, teóricamente, goza de plena autonomía; puede resolver sus propios asuntos sin intervención de terceros. Las cuestiones que afecten a varias industrias han de ser solventadas por las corporaciones interesadas; si no se llega a un arreglo, el asunto pasa a conocimiento de una asamblea general formada por delegados de todas las corporaciones. El gobierno, normalmente, no debe intervenir. Sólo en casos excepcionales, para dirimir conflictos insolubles, entra en juego el poder central[3].

Los socialistas gremiales no hacen sino plagiar el régimen municipal inglés, pretendiendo trasladar a la esfera industrial el sistema que regula las relaciones entre las autoridades locales y el gobierno central en Gran Bretaña. Cada sector industrial, como los municipios británicos, se autogobierna; se pretende instaurar, en palabras de los Webb, «el derecho de autodeterminación para cada profesión»[4]. El gremio decide autónomamente sus asuntos propios; el estado, al igual que acontece en materia municipal en Gran Bretaña, interviene sólo cuando está en juego el interés general.

Pero lo cierto es que, bajo un sistema de cooperación social basado en la división del trabajo, no hay ningún problema que interese sólo a una determinada explotación, empresa o rama industrial; todas las cuestiones económicas afectan a la colectividad en su conjunto. No hay temas privativos de este o aquel gremio o *corporazione*; cualquier resolución de índole económica repercute sobre la totalidad social. Las industrias jamás operan en beneficio exclusivo de quienes en ellas trabajan, sino que están al servicio de la comunidad. La colectividad toda se perjudica cuando cualquier sector industrial actúa ineficazmente, cuando en el mismo se invierten torpemente los siempre escasos factores de producción, cuando no se aplican los necesarios adelantos o mejoras técnicas. No puede, por tanto, dejarse al gremio que, por sí y ante sí, decida los métodos productivos a emplear, la cantidad y calidad de las fabricaciones, la cuantía de los salarios, la duración de la jornada laboral y mil otras cuestiones que afectan por igual a quienes integran el gremio que a quienes no forman parte del mismo. En la economía de mercado, el empresario resuelve tales extremos de acuerdo con el mandato imperativo de los consumidores, quienes en ningún caso dejan de exigirle las más estrechas cuentas. El empresario que, voluntaria o involuntariamente, desatiende los deseos de su principal, el consumidor, sufre pérdidas y pronto es apartado de toda función rectora. Los gremios, en cambio, soberanos monopolistas, nada tienen que temer de la competencia. Pueden ordenar su respectivo sector industrial como a cada uno mejor le plazca. Tales entes, al tenerlo todo permitido, de servidores se transforman en dueños y señores de los consumidores. Cualquier medida beneficiosa para sus asociados pueden adoptarla, por dañosa que resulte para el

común de las gentes.

Carece de importancia si el gremio es gobernado por obreros exclusivamente o si en el mismo, en grado mayor o menor, intervienen también capitalistas y ex empresarios. Tampoco importa si en los órganos directivos están o no representados los consumidores. Porque lo único que importa es que ninguna fuerza, dada la autonomía del gremio, puede presionar obligándole a actuar del modo en que mejor queden atendidos los deseos del consumidor. Ni los socialistas gremiales ni los corporativistas advierten que toda la producción está en función, única y exclusivamente, de las necesidades del consumo. Bajo tales regímenes todo se trastroca. La producción se convierte en fin de sí misma.

El *New Deal* americano, a través de la *National Recovery Administration*, sabía bien lo que pretendía alcanzar; ni el gobierno ni su célebre «trust de cerebros» ocultaban que pretendían regular la actividad económica; en otras palabras, implantar un sistema socialista. Los partidarios de los gremios y las corporaciones son, en cambio, más cándidos y patentizan bien claramente su escasa capacidad intelectual cuando suponen que sobre la base de tales entes se puede organizar un sistema viable de cooperación social.

Sería sumamente fácil para los gremios ordenar los asuntos pretendidamente internos de modo que privilegiaran a sus componentes. Cualquier acuerdo que supusiera incrementar los salarios, acortar la jornada laboral, oponerse a adelantos técnicos que de algún modo perjudicaran a quienes trabajan en la industria contaría sin duda con su cálido apoyo. Ahora bien, ¿qué sucedería si todos los sectores industriales procedieran de la misma forma?

En cuanto se pretende implantar una organización gremial

o corporativa, desaparece el mercado. Se esfuman los precios, en el sentido cataláctico del concepto. No hay ya precios, ni de competencia, ni de monopolio. En tal situación, los gremios que controlaran los artículos de primera necesidad quedarían investidos de poder omnímodo. Quienes gobernaran la producción de alimentos, los transportes, las fuentes de energía, estarían en situación de imponer la más rigurosa servidumbre al resto de la población. ¿Puede alguien pensar que la mayoría soportaría pacientemente semejante abuso? Pocos negarán que la implantación de la utopía corporativa habría de desatar necesariamente sangrientos conflictos tan pronto como las asociaciones gremiales que disfrutaran del control de las industrias básicas vitales pretendieran beneficiar a sus componentes a costa del resto de la gente, salvo, naturalmente, que el poder público interviniera con la fuerza armada. Pero entonces la interferencia estatal, que para el corporativista debería ser sólo una medida excepcional, se convertiría en práctica corriente. Es más, significaría la destrucción misma del sistema, ya que toda la vida económica pasaría a ser regida por el estado. Quedaría entonces entronizado un socialismo de tipo germano, la *Zwangswirtschaft*, precisamente lo que se quería evitar.

No es necesario abundar en otros decisivos vicios del socialismo gremial. Adolece de todos los inconvenientes del sindicalismo. Pasa por alto los problemas relativos al traslado de capital y de mano de obra de unas producciones a otras. Ignora todo lo referente a la creación de nuevas industrias. Se desentiende del ahorro y de la acumulación de capital. No es, en definitiva, sino un amasijo de disparates.

Capítulo XXXIV

LA ECONOMÍA DE GUERRA

1. La guerra total

La economía de mercado presupone la cooperación pacífica. Se desvanece cuando los ciudadanos se vuelven guerreros y, lejos de intercambiar bienes y servicios, prefieren combatirse los unos a los otros.

Las luchas que entre sí mantenían las tribus primitivas en nada podían afectar a esa cooperación social que, bajo el signo de la división del trabajo, caracteriza al mercado, pues los contendientes, con anterioridad al inicio de las hostilidades, no mantenían entre sí relaciones sociales de ningún género. Tales conflictos eran verdaderas guerras de exterminio; se perseguía la victoria plena; se pretendía aniquilar para siempre al enemigo. Los vencidos eran exterminados, deportados o sometidos a esclavitud. La idea de solucionar el conflicto mediante pacto que hiciera posible a ambas partes convivir pacíficamente no pasaba por la mente de los beligerantes.

El afán de conquista sólo se detiene ante la invencible resistencia opuesta por el adversario. Los forjadores de imperios creyeron siempre que sus dominios debían ser ampliados al máximo, tanto como las circunstancias lo permitieran. Los grandes conquistadores asiáticos, al igual que los emperadores romanos, se detenían sólo cuando el avance resultaba materialmente imposible. En tal caso se limitaban a aplazar la agresión; en modo alguno renunciaban a sus ambiciosos planes ni dejaban de considerar a todo estado soberano como posible objeto de ulterior ataque.

Esta filosofía de ilimitada conquista siguió inspirando a las monarquías medievales. También ellas querían extenderse todo lo posible. Pero la organización feudal proporcionaba a estos monarcas escasos medios para hacer la guerra. El vasallo sólo durante un tiempo limitado se hallaba obligado a luchar al servicio de su señor. La agresividad real quedaba coartada por el egoísmo del feudatario y la tenaz defensa que éste hacía de sus derechos. Surgió así una pacífica coexistencia entre un cierto número de estados soberanos. En el siglo XVI, el francés Bodino articuló la teoría de la soberanía nacional y en el siglo XVII el holandés Grocio la completó con el estudio de las relaciones internacionales en la guerra y en la paz.

Los soberanos europeos, al desintegrarse el feudalismo, advirtieron que ya no podían contar con los gratuitos auxilios bélicos de sus vasallos. Procedieron entonces a «nacionalizar» las fuerzas armadas. Los componentes de estos nuevos ejércitos ya no se consideraban a sí mismos más que puros mercenarios del rey. Sobre el erario de los monarcas gravitaba pesadamente la organización, el equipo y el avituallamiento de tales huestes. La codicia de aquéllos seguía siendo ilimitada, pero ahora las realidades financieras les obligaban a

moderar sus ambiciones. Dejaron de soñar en el sometimiento de vastos territorios; comenzaron a contentarse con la mera ocupación de esta ciudad o aquella provincia. Además, perseguir objetivos más importantes siempre era para ellos políticamente desacertado. Las potencias europeas no se hallaban dispuestas a tolerar que ningún país incrementara su poder hasta llegar a constituir un peligro. La aparición de cualquier conquistador excesivamente impetuoso provocaba de inmediato la unión de todos los que se sentían amenazados.

Todas estas circunstancias, tanto militares como financieras y políticas, dieron lugar a las guerras limitadas que prevalecieron en Europa durante los trescientos años anteriores a la Revolución Francesa. Ejércitos relativamente reducidos de combatientes profesionales eran las únicas fuerzas que en tales conflictos intervenían. La guerra no concernía a los pueblos; era asunto que interesaba exclusivamente a los gobernantes. La gente detestaba las guerras, que sólo ocasionaban perjuicios y agobiaban con cargas y tributos. Se sabía víctima de acontecimientos en los que no desempeñaba ninguna parte activa. Los beligerantes mismos consideraban hasta cierto punto neutrales a los civiles; tácitamente entendían que luchaban contra el soberano enemigo, no contra sus inermes súbditos. La propiedad privada de los no combatientes, en el continente europeo, por lo general, se consideraba inviolable y el Congreso de París, en 1856, pretendió incluso extender tal principio a la guerra naval. Así las cosas, las mentes más despiertas, en número cada vez mayor, comenzaron a preguntarse por qué no se acababa de una vez para siempre con la guerra.

Tales pensadores, al meditar sobre aquellos limitados conflictos, concluían que carecían absolutamente de utilidad social. Los hombres morían o quedaban mutilados; se destruía riqueza sin cuento; regiones enteras quedaban devastadas; y todo ello en exclusivo provecho de los monarcas y las oligarquías gobernantes. Ninguna ventaja obtenía el pueblo de la victoria. El que el rey aumentara sus dominios, anexionándose nuevos territorios, en nada beneficiaba a sus súbditos. Nada bueno sacaba la gente de las contiendas. El ánimo codicioso de los gobernantes era lo que encendía la pugna armada. Por eso, si en la esfera política se lograba sustituir el despotismo de los reyes por gobiernos representativos, las guerras forzosamente habrían de desaparecer. La democracia había de ser, evidentemente, pacífica. Poco podía importarle a la masa votante el que la soberanía nacional se extendiera un poco más o un poco menos. Las cuestiones territoriales que pudieran surgir serían abordadas sin prejuicios y de manera desapasionada. En todo caso, quedarían zanjadas de manera incruenta. Para salvaguardar la paz bastaba, pues, con derribar a los déspotas. Esto último, desde luego, no podía conseguirse por medios pacíficos. Era preciso aniquilar primero a los mercenarios del rey. Pero esta revolucionaria pugna del pueblo contra los tiranos sería la última guerra, la que acabaría para siempre con la guerra.

Tal era la idea que confusamente animaba a los revolucionarios franceses cuando, después de repeler a los ejércitos de Austria y Prusia, se pusieron a guerrear contra sus vecinos. Pero aquel primitivo impulso bajo el mando de Napoleón bien pronto se desvaneció; y los ejércitos galos se lanzaron a unas inacabables conquistas territoriales a las que

sólo la coalición de todas las potencias europeas puso término. Pese a ese intermedio bélico, el anhelo de una paz permanente nunca se desvaneció. El pacifismo fue uno de los más firmes pilares en que se asentó aquel liberalismo cuyos principios fueron fundamentalmente elaborados por la hoy tan motejada escuela de Manchester.

Los liberales británicos y sus amigos del continente advirtieron sagazmente que para salvaguardar la paz no bastaba la democracia; para que el gobierno por el pueblo fuera fecundo era necesario que se apoyara en un inadulterado *laissez faire*. Sólo una economía libre, tanto dentro como fuera de las fronteras políticas, podía garantizar la paz. En un mundo carente de barreras mercantiles y migratorias, los incentivos mismos que militan por la conquista y la guerra se desvanecen. Los liberales, plenamente convencidos de la lógica irrefutable de su filosofía, abandonaron la idea de la última guerra. Todo el mundo había de comprender los beneficios de la paz y la libertad; sin auxilios bélicos exteriores, la presión de la opinión pública acabaría por doquier con los tiranos antiliberales.

Los historiadores, en su inmensa mayoría, han fracasado al pretender explicar por qué las guerras «limitadas» del *anden régime* han dado paso a los modernos conflictos «totales». Afirman que tan extraordinario cambio fue provocado por el nuevo tipo de estado, surgido tras la Revolución Francesa, que de dinástico se convirtió en nacional. Pero sólo advierten fenómenos secundarios, confundiendo los efectos con las causas. Hablan de la composición de los ejércitos, de principios tácticos y estratégicos, de nuevos ingenios bélicos, de problemas logísticos y de múltiples otras cuestiones relacionadas con el arte militar y la técnica administrativa[1].

La verdad, sin embargo, es que ninguna de tales circunstancias explica por qué las naciones prefieren luchar entre sí a muerte antes que cooperar pacíficamente en mutuo provecho.

Hay completo acuerdo en reconocer que el nacionalismo agresivo es lo que genera la guerra. Pero esta afirmación no amplía nuestro conocimiento; se trata de un evidente círculo vicioso, pues precisamente calificamos de «agresivo» a aquel nacionalismo que provoca conflictos. Más cierto sería afirmar que ese denostado nacionalismo agresivo no es sino lógica consecuencia del intervencionismo y la planificación. Mientras el *laissez faire* elimina las causas mismas de la guerra, la interferencia estatal y el socialismo generan conflictos de intereses imposibles de solucionar por medios pacíficos. Bajo un régimen de libertad económica y migratoria, el individuo se desinteresa de la extensión territorial de su país; el proteccionismo nacionalista, en cambio, obliga a cada ciudadano a preocuparse por ello. Ampliar los territorios propios equivale a elevar el nivel de vida del pueblo; supone evitar las restricciones que al bienestar nacional imponen las medidas adoptadas por los gobiernos extranjeros. No son los tecnicismos del arte militar, sino el desplazamiento de la filosofía del *laissez faire* por los dogmas del estado benefactor, lo que ha transformado las antiguas guerras limitadas, donde se enfrentaban reducidas huestes reales, en los modernos conflictos totales, que acaban con pueblos y naciones enteras.

Si Napoleón hubiera alcanzado sus objetivos, los dominios franceses se habrían extendido mucho más allá de las fronteras que a Francia fueron impuestas en 1815. En España y Nápoles habrían gobernado reyes de la casa Bonaparte-

Murat, en vez de los procedentes de otra familia francesa, los Borbones. El palacio de Kassel habría sido ocupado por algún favorito del régimen napoleónico en vez de por uno de aquellos «egregios» electores de Hesse. Pero nada de esto habría hecho más próspero al pueblo francés. Como tampoco ganaron nada los ciudadanos de Prusia cuando su rey, en 1866, desalojó a ciertos parientes suyos, los príncipes de Hanóver, Hesse-Kassel y Nassau, de sus lujosos palacios. En cambio, todos creían que la victoria de Hitler llevaría aparejada una señalada elevación del nivel de vida de los alemanes; estaban éstos convencidos de que el aniquilamiento de franceses, polacos y checos había de reportarles cuantiosas y efectivas riquezas. La lucha por el *Lebensraum* era, pues, la guerra del pueblo alemán como tal.

El *laissez faire* hace posible que coexistan pacíficamente múltiples naciones soberanas. Pero esta convivencia resulta imposible en cuanto los gobiernos comienzan a interferir la actividad económica. El trágico error del presidente Wilson fue ignorar este punto esencial. La guerra «total» de nuestros días nada tiene en común con los conflictos «limitados» de las viejas dinastías. Es una lucha abierta contra las barreras mercantiles y migratorias; un combate mortal entre las naciones superpobladas y las de menor densidad humana; pugna contra las instituciones que perturban la natural tendencia a la nivelación mundial de los salarios. Estamos ante la rebelión del campesino forzado a trabajar tierras pobres ante quienes le impiden el acceso a fértiles campos baldíos. Se trata, en definitiva, de la guerra de los obreros y campesinos de los países «desposeídos» contra los campesinos y los obreros de las naciones «ricas».

Pero reconocer este hecho no autoriza a concluir que el

triunfo de tales rebeldes eliminaría los males que ellos mismos lamentan. Los modernos conflictos, tan tremendos precisamente por ser vitales, desaparecerán únicamente cuando la humanidad consiga desterrar las doctrinas hoy dominantes que predican la existencia de antagonismos irreconciliables entre los diversos grupos sociales, políticos, religiosos, lingüísticos y nacionales y, en su lugar, logre implantarse una filosofía de mutua cooperación.

Es inútil confiar que los tratados, conferencias y organismos burocráticos, como la Sociedad de las Naciones o las Naciones Unidas, lleguen a imponer la paz en el mundo. Contra las ideologías imperantes de nada sirve la acción de plenipotenciarios, funcionarios y expertos. Frente al espíritu de conquista y agresión, son inútiles los reglamentos y acuerdos previos. Para preservar la paz, lo que se precisa es la expresa repulsa de las ideologías inspiradoras de los sistemas económicos imperantes.

2. La guerra y la economía de mercado

La economía de mercado, afirman socialistas e intervencionistas, es un sistema al que, en el mejor de los casos, sólo se puede recurrir cuando el país disfruta de paz y tranquilidad. Mantenerlo en vigor en tiempo de guerra sería una criminal imprudencia. Equivaldría a poner en grave riesgo los supremos intereses de la nación en beneficio sólo del egoísmo de empresarios y capitalistas. La guerra, y sobre

todo la moderna guerra total, exige perentoriamente que el gobierno controle todos los resortes económicos.

Pocos han tenido últimamente el valor de enfrentarse a este dogma, que en las dos guerras mundiales ha servido de pretexto para que el gobierno adoptara innumerables medidas intervencionistas que, paso a paso, condujeron en muchos países a un auténtico «socialismo de guerra». Reinstaurada la paz, se lanzó un nuevo eslogan. La transición, la «reconversión» industrial —se dijo— hace preciso el control estatal todavía en mayor grado que durante el conflicto. Y admitida la premisa, surgía la interrogante: ¿Vale la pena reimplantar un sistema que, en todo caso, sólo puede funcionar durante el intervalo comprendido entre dos guerras? Lo sensato, evidentemente, era no abandonar ya nunca el dirigismo económico, al objeto de que la nación estuviera en todo momento preparada para hacer frente a cualquier emergencia.

El examen del problema con que se enfrentaron los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial puede ayudarnos a desvelar la falacia de este razonamiento.

Norteamérica, al declararse el conflicto, si quería salir victoriosa de la contienda, no tenía más remedio que transformar radicalmente toda su producción. El consumo civil había de reducirse al mínimo indispensable. Tanto la industria como el campo debían rehuir cualquier actividad que no tuviera interés bélico inmediato. Las fuerzas productivas de la nación debían dedicarse a abastecer con la mayor amplitud posible a los institutos armados. Todo ello es cierto; pero es erróneo pensar que para realizar ese programa fuera preciso establecer controles oficiales, racionamientos y preferencias. Si los gastos militares se hubieran financiado

mediante la elevación de los impuestos y la colocación de empréstitos entre los ciudadanos, se habrían visto éstos obligados a reducir drásticamente su propio consumo. Limitada así severamente la demanda civil, agricultores e industriales no habrían tenido más remedio que orientar sus producciones en el sentido exigido por el esfuerzo bélico. El gobierno, al disponer de ingentes recursos proporcionados por los nuevos impuestos y empréstitos, se habría erigido en el principal comprador del mercado. Aun en el caso de que se hubiera financiado el gasto bélico incrementando la circulación fiduciaria o recurriendo al crédito bancario, el resultado final habría sido el mismo. Tal proceso inflacionista, naturalmente, habría provocado el alza de los precios de bienes y servicios en general. La administración, en tal supuesto, se habría visto obligada a pagar precios superiores por sus adquisiciones. Pero el gobierno habría sido, en todo caso, el adquirente de mayor capacidad de compra. Habría desbancado invariablemente a la demanda privada, ya que los particulares, por un lado, tenían vedada la creación de dinero supletorio y, por otro, habrían visto sus posibilidades adquisitivas reducidas a causa de la presión fiscal.

Pero el gobierno americano recurrió deliberadamente a políticas que hicieron imposible a la nación apoyarse en el mecanismo del mercado libre para alcanzar los deseados objetivos. En efecto, se estableció el control de precios, considerándose punible cualquier alza de los mismos. Es más: los poderes públicos se mostraron en extremo remisos en someter a tributación muchos de los ingresos hipertrofiados por la inflación. Sucumbió el gobierno americano ante la pretensión sindical de que las clases trabajadoras percibieran ingresos tales que les permitieran mantener el nivel de vida de

la preguerra. De este modo el estrato más numeroso de la población, el que en tiempo de paz consumía el mayor porcentaje de la producción, dispuso de tal cantidad de dinero que su poder de compra y su capacidad de consumo resultaron mayores que nunca. Los asalariados y, hasta cierto punto, los agricultores y los industriales que trabajaban para la administración se hallaron en una posición económica tal que bien podían haber frustrado las pretensiones del poder público de dedicar fundamentalmente la producción del país al esfuerzo bélico. Si hubieran gozado de libertad habrían inducido con sus compras a la industria a producir no menos, como quería la administración, sino mucho más de todo aquello que se considera superfluo en tiempo de guerra. Por eso tuvo el gobierno que recurrir al sistema de cupos y preferencias. Este desacertado sistema de financiación de la guerra obligó a los poderes públicos a establecer el control de toda la vida económica. Esta intervención habría sido evidentemente innecesaria si no se hubiera puesto previamente en marcha el proceso inflacionario o si, mediante una adecuada presión tributaria, se hubiera provocado una reducción del dinero disponible en manos de todos en general y no sólo del poseído por los más adinerados. El haber aceptado la doctrina según la cual los salarios reales en tiempo de guerra debían ser superiores incluso a los de la paz hizo inevitable reglamentar toda la vida económica. Pero fue la industria privada americana, no los decretos gubernamentales y el papeleo burocrático, la que abasteció perfectamente a las fuerzas armadas estadounidenses, prestando además un ingente apoyo a todos los demás combatientes aliados. El economista no formula juicios de valor ante estos hechos. Pero conviene destacarlos,

ya que el dirigista quisiera hacernos creer que basta un decreto prohibiendo el empleo de acero en la edificación privada para producir automáticamente acorazados y aviones de combate.

El beneficio empresarial proviene de haberse sabido acomodar la producción a las mutaciones de la demanda. Cuanto mayor sea la diferencia entre la anterior y la nueva disposición de la demanda, mayores serán los cambios a introducir en la estructura productiva y más importantes también, consecuentemente, resultarán los beneficios cosechados por quienes consigan orientar acertadamente los cambios. La súbita declaración de una guerra forzosamente ha de tener su impacto sobre el mercado, imponiendo radicales adaptaciones de toda la actividad productiva; ello significa para quienes saben practicar tal acomodación una fuente de elevados beneficios. El planificador dirigista se escandaliza de tales ganancias, pues para él la misión primordial del gobernante es impedir que, al calor de la contienda, nadie se enriquezca. Es injusto, arguye, que unos prosperen mientras otros mueren o quedan mutilados para siempre.

En realidad, nada es justo en la guerra. No es justo que los dioses aparezcan siempre del lado de los ejércitos de mayor poder. ¿Es acaso equitativo que quienes disponen de más medios destruyan inexorablemente a quien, sin culpa suya, se halla peor equipado? ¿Por qué ha de haber pobres muchachos que sucumben anónimamente en las trincheras, mientras a millas de distancia, confortablemente instalados en los cuarteles generales, los altos jefes ganan gloria y fama? ¿Por qué si Juan muere y Pedro regresa inútil, Pablo, en cambio, sano y salvo, puede reincorporarse a la vida civil dispuesto a

disfrutar los privilegios de excombatiente?

Tal vez no sea «justo» que la guerra proporcione ganancias a quienes mejor contribuyen al esfuerzo de la nación. Pero sería imperdonable ceguera negar que el señuelo de las ganancias se convierte en eficaz motor para producir más y mejores armas. No fue la Rusia socialista la que ayudó a la América capitalista; los ejércitos soviéticos estaban condenados al desastre cuando comenzaron a llover bombas sobre Alemania, y envíos masivos de material bélico, fabricado por los grandes industriales americanos, hacían su aparición en los puertos de la URSS. Lo fundamental cuando se desata el conflicto armado no es evitar la aparición de beneficios «extraordinarios», sino procurar a marinos y soldados el mejor equipo y armamento posible. Los enemigos más perniciosos del país en guerra son aquellos torvos demagogos que quisieran hacer prevalecer su envidia sobre el supremo interés colectivo.

A la larga, la guerra es incompatible con el mantenimiento de la economía de mercado. El capitalismo es un sistema del que sólo los pueblos pacíficos pueden gozar. Pero sería un error concluir que en caso de agresión armada conviene sustituir la iniciativa privada por el dirigismo estatal. Jamás a lo largo de la historia logró un país socialista vencer a una nación capitalista. Los alemanes, pese a su tan pregonado «socialismo de guerra», fueron derrotados en ambas contiendas mundiales.

Cuando afirmamos que guerra y capitalismo son dos conceptos antitéticos, no queremos sino proclamar la incompatibilidad que existe entre la civilización y los conflictos bélicos. Y esto porque, cuando los poderes públicos exigen al orden capitalista que produzca ingenios mortíferos,

la eficacia del sistema es tal que llega a fabricar máquinas bélicas capaces de destruirlo todo. Capitalismo y guerra resultan incompatibles, precisamente en razón a la sin par capacidad de aquél tanto para beneficiar como para devastar.

La economía de mercado, dirigida y ordenada por el consumidor, produce bienes y servicios que hacen la vida lo más agradable posible. Se cumple el anhelo popular de disfrutar del máximo bienestar alcanzable. Es esto lo que hace más despreciable el capitalismo para los apóstoles de la violencia, para quienes gustan de exaltar al «héroe», al destructor, al homicida, y desdeñan al burgués por su «alma de mercader» (Sombart). Por desgracia, fue esta filosofía la que dio los sangrientos frutos que hoy la humanidad entera cosecha.

3. Guerra y autarquía

Ningún problema de «economía de guerra» surge cuando un individuo económicamente autosuficiente se enfrenta con otro que no menos se basta a sí mismo. Pero si el sastre declara la guerra al panadero, tendrá aquél en adelante que producir su propio pan y, si no logra hacerlo, se hallará en desfavorable situación antes que el adversario. Pues el panadero puede prescindir del traje nuevo bastante más tiempo que el sastre del pan cotidiano. La guerra, evidentemente, presenta distinto cariz económico para el panadero que para el sastre.

La división del trabajo en la esfera internacional se desarrolló partiendo de la idea de que ya no habría más guerras. Libre comercio y paz mundial, para la escuela de Manchester, eran términos consustanciales e inseparables. Aquellos hombres de empresa que construyeron el comercio de ámbito mundial estaban firmemente convencidos de que la guerra había desaparecido para siempre de la superficie terrestre.

La implantación de este nuevo sistema de división del trabajo en la esfera mundial provocó cambios que pasaron por completo inadvertidos a los estados mayores y a los teóricos del arte de la guerra. El método usual en las escuelas politécnicas militares consiste en examinar con el máximo detalle las batallas y los conflictos pasados, para luego deducir las reglas oportunas. Pero ni el más diligente análisis de las campañas de Turena o de Napoleón permitiría al estudioso estratega actual percatarse de problemas que no podían ni siquiera surgir en épocas en las que, prácticamente, la división internacional del trabajo era inexistente.

Los expertos militares del viejo continente desdeñaron siempre el estudio de la guerra civil americana. Carecía para ellos de valor didáctico una pugna en la que operaban bandas de irregulares mandadas por jefes no profesionales. Civiles como Lincoln interferían una y otra vez en las operaciones preparadas por los militares. Y, sin embargo, la guerra civil americana demostró ya el decisivo papel que en lo sucesivo iba a jugar la división interregional del trabajo en lo que respecta a los conflictos bélicos. Los estados sudistas eran predominantemente agrícolas; carecían de todo potencial industrial propiamente dicho; compraban a Europa la mayor parte de los productos manufacturados que precisaban.

Iniciada la guerra, como quiera que las fuerzas navales de la Unión lograron establecer un bloqueo efectivo de los puertos confederados, el Sur pronto comenzó a carecer de todo.

Alemania, en las dos guerras mundiales, tuvo que afrontar idéntica situación; también ella dependía del exterior para su abastecimiento de alimentos y materias primas. No lograron los alemanes forzar el bloqueo británico y ambas guerras se decidieron en las batallas del Atlántico. Alemania fue derrotada porque no consiguió aislar a las Islas Británicas de los mercados mundiales y, menos aún, pudo mantener abiertas sus propias comunicaciones marítimas. He aquí el nuevo problema estratégico que surge al socaire de la división internacional del trabajo. Los belicistas alemanes, percatados de la nueva situación, buscaron toda suerte de soluciones que les permitieran hacer la guerra con posibilidad de victoria, no obstante su desventajosa situación. Creyeron encontrar la panacea en el *Ersatz*, en el sucedáneo.

El producto sucedáneo, por definición, es siempre de peor calidad o más caro, o las dos cosas a la vez, que el genuino al que pretende sustituir. Cuando se descubre un producto mejor o más barato que los anteriormente usados, esta mercancía representa una innovación, una mejora, pero nunca un sucedáneo. El sucedáneo, tal como el término se emplea en la doctrina económica militar, resulta siempre de inferior calidad o de mayor coste de producción, o ambas cosas a la vez[2].

La *Wehnwirtschaftslehre*, o doctrina alemana de la economía de guerra, pretende que en asuntos bélicos ni el coste ni la calidad son factores a tener en cuenta. Los negociantes privados, guiados siempre por su afán de lucro, deben ciertamente tener en cuenta el coste y la calidad de sus

producciones. Pero el espíritu heroico de una raza superior no debe preocuparse de semejantes espectros de la mente codiciosa. La preparación militar es lo único que le interesa. La nación belicosa por fuerza ha de ser autárquica para no depender del comercio exterior. Por consiguiente, tendrá que fomentar la producción de sucedáneos, prescindiendo de consideraciones crematísticas. Por eso es imprescindible el pleno control estatal de la producción, pues en otro caso el egoísmo de los particulares enervaría los planes del Führer. El jefe supremo, incluso en época de paz, debe hallarse investido de poderes omnímodos para dirigir convenientemente los asuntos económicos.

Ambos teoremas de la doctrina de los sucedáneos son erróneos.

No es cierto, en primer lugar, que la menor calidad e idoneidad de los sucedáneos con respecto al producto original carezca de importancia. Los soldados que combaten con equipos o con armas inferiores son inexorablemente derrotados. Tendrán pérdidas mayores y el éxito no acompañará su acción. La conciencia de la propia debilidad quebranta la moral de las mejores tropas. El *Ersatz* socava tanto la fuerza espiritual como el poder material de los ejércitos. No menos equivocada es la pretensión de que el coste del sucedáneo, por alto que sea, carezca de importancia. Mayor coste significa que para alcanzar un mismo resultado hay que consumir superior cantidad de trabajo y de factores de producción que el enemigo. Ello equivale a dilapidar los siempre escasos factores de producción, ya sean materias primas, ya sean esfuerzos humanos. En tiempos de paz esta dilapidación se traduce en un descenso del nivel de vida; en caso de guerra, minimiza el suministro del frente. Dados los

grandes progresos de la técnica, se puede hoy decir que cualquier cosa puede ser obtenida de cualquier otra. Pero lo que importa es elegir entre la multitud de métodos de producción posibles aquél que rinda más por unidad de inversión. Cualquier desviación de este principio lleva implícito el castigo. Las consecuencias son igualmente desastrosas tanto en la guerra como en la paz.

Un país como los Estados Unidos, que prácticamente no depende del exterior por lo que atañe a su propio suministro de materias primas, puede recurrir en tiempo de guerra a algún sucedáneo, como el caucho sintético. Las desventajas, comparadas con los resultados, resultan mínimas. Alemania, en cambio, se equivocó gravemente al creer que podía triunfar en una guerra mundial a base de gasolina, caucho, textiles, grasas, todo ello sintético. La posición de Alemania en ambas guerras mundiales fue la del sastre que lucha contra quien le suministra el pan diario. Ni siquiera la brutalidad de los nazis consiguió modificar este hecho.

4. La inutilidad de la guerra

Se distingue el hombre de los animales en que percibe las ventajas que puede obtener de la cooperación humana bajo el signo de la división del trabajo. Precisamente porque desea colaborar con otros seres humanos, el hombre domina y reprime los naturales instintos agresivos. Cuanto más desee incrementar su bienestar, en mayor grado habrá de procurar

que progrese y se desarrolle la cooperación social, lo que implica ir reduciendo paso a paso la actividad bélica. Y si se quiere llegar a implantar la división social del trabajo en el ámbito internacional, no queda más remedio que acabar definitivamente con la guerra. Tal es la esencia de la filosofía manchestariana del *laissez faire*.

Esta filosofía, evidentemente, es incompatible con la estatolatría. Para ella, el estado, es decir, el aparato social de dominio y coacción, debe limitarse a garantizar el suave funcionamiento de la economía de mercado, defendiéndola de los ataques que individuos o grupos antisociales pudieran desatar. Su función es indispensable y beneficiosa, pero es siempre una función exclusivamente auxiliar. Es un grave error divinizar el poder público atribuyéndole omnipotencia y omnisciencia. Hay cosas que la acción estatal no puede conseguir por mucho que se empeñe. Al gobierno, por ejemplo, le resulta imposible hacer que desaparezca la escasez de los factores de producción disponibles; tampoco puede por sí hacer que la gente sea más próspera y feliz ni incrementar la productividad del trabajo. En cambio, puede reprimir las conductas que impiden actuar a quienes procuran extender e intensificar el bienestar social.

La filosofía liberal de un Bentham o un Bastiat no había todavía conseguido abolir las barreras mercantiles y la interferencia de los poderes públicos en la vida económica cuando las pseudoteologías divinizadoras del estado aparecieron en Occidente. La errónea creencia de que se puede mejorar la suerte de trabajadores y campesinos mediante meras órdenes legislativas obligó a ir paulatinamente cortando los lazos que unían la economía de cada país con la del resto del mundo. Pero el nacionalismo

económico, es decir, la obligada secuela del intervencionismo, perjudica los intereses de los pueblos extranjeros, sembrando así la semilla de los futuros conflictos internacionales. El dirigista pretende resolver los problemas que el intervencionismo crea apelando a la guerra. ¿Por qué ha de consentir un estado poderoso que otra potencia más débil le perjudique? ¿No es acaso una insolente osadía que la pequeña Laputania perjudique a los ciudadanos de la gran Ruritania mediante el establecimiento de aranceles, barreras migratorias, control de divisas, contingentes comerciales y expropiación de los capitales ruritanos invertidos en Laputania? ¿Qué hace el ejército ruritano? ¿Por qué no destruye para siempre a su despreciable adversario?

Tal era la ideología que inspiró a los belicistas de Alemania, Italia y Japón. Debemos admitir que eran coherentes desde el punto de vista de las nuevas doctrinas «no ortodoxas». El intervencionismo produce el nacionalismo económico y el nacionalismo económico genera la belicosidad. ¿Por qué no acudir a las fuerzas armadas para que abran aquellas fronteras que el intervencionismo cierra a gentes y mercancías?

Desde que Italia, en 1911, se lanzó sobre Turquía no han cesado los conflictos bélicos. A lo largo de tan dilatado periodo siempre ha habido guerra en alguna parte del globo. Los tratados de paz no han sido más que simples armisticios. Tales interrupciones bélicas, por otra parte, afectaron tan sólo a las grandes potencias. Ha habido pequeños pueblos en guerra permanente. Y es más: no han faltado durante este periodo guerras civiles y revoluciones sin cuento.

¡Cuán lejos nos hallamos hoy de aquellas leyes internacionales elaboradas en la época de las guerras «limitadas»! La guerra moderna es terriblemente cruel; no

perdona al tierno infante ni a la mujer gestante; mata y destruye sin mirar a quién. Desconoce los derechos de los neutrales. Se cuentan por millones los muertos, los sometidos a esclavitud, los expulsados de los países donde nacieron y vivieron sus antepasados durante siglos. Nadie es capaz de prever lo que el próximo capítulo de esta inacabable lucha nos traerá.

Pero nada tiene todo esto que ver con la existencia de ingenios nucleares. La raíz del mal no estriba en que existan nuevos y terribles mecanismos de destrucción. Es el espíritu de dominación y conquista lo único que produce todos estos males. La ciencia, seguramente, hallará defensas contra los ataques atómicos. Pero no por ello variará la situación; se habrá simplemente aplazado la desaparición de la civilización, meta a la que inexorablemente conduce el proceso histórico que hoy vivimos.

El mundo occidental es producto de la filosofía del *laissez faire*. No podrá mantenerse si por doquier sigue imperando incontestada la omnipotencia gubernamental. Las doctrinas hegelianas contribuyeron notablemente al nacimiento de las actuales tendencias deificadoras del estado; sin embargo, podemos excusar a Hegel de muchos de sus errores por haber tenido la agudeza de advertir «la inutilidad de la victoria» (*die Ohnmacht des Sieges)*[3]. No basta para preservar la paz con derrotar a los agresores. Es inexcusable además destruir las ideologías que fatalmente llevan a las conflagraciones bélicas.

CAPÍTULO XXXV

EL PRINCIPIO DEL BIENESTAR FRENTE AL PRINCIPIO DEL MERCADO

1. LA REQUISITORIA CONTRA LA ECONOMÍA DE MERCADO

Las objeciones que algunos defensores de la *Sozialpolitik* formulan contra la economía de mercado se basan en el desconocimiento de la economía. Repiten una y otra vez todos los errores que los economistas hace tiempo que han refutado. Atribuyen al funcionamiento del mercado consecuencias que no son sino obligada secuela de las medidas anticapitalistas que ellos mismos recomiendan como reformas necesarias y beneficiosas. Atribuyen a la economía de mercado la responsabilidad de los inevitables fallos y frustraciones del intervencionismo.

Estos propagandistas suelen acabar reconociendo que la economía de mercado, a fin de cuentas, no es tan mala como sus «no ortodoxas» teorías quisieran hacemos creer. Porque, en definitiva, es el sistema que más y mejor produce.

Incrementa día a día la calidad y la cantidad de cuanto la gente anhela. Ha elevado el nivel de vida de las masas a cimas jamás soñadas. Pero, replica el intervencionista, el mercado es recusable desde el punto de vista social. Además, el capitalismo no ha suprimido la pobreza y la miseria; privilegia a una minoría de poderosos a costa de la mayoría; resulta íntimamente injusto. El principio del beneficio debe ser sustituido por el principio del bienestar.

Podemos interpretar el concepto de bienestar de manera que pueda ser aceptado por la inmensa mayoría de quienes no son ascetas. Ahora bien, cuanto más ensanchamos el concepto, menos preciso y específico resulta su contenido. Acabaremos por predicar simplemente la categoría típica de toda acción humana, es decir, el deseo de suprimir la insatisfacción en la medida de lo posible. Puesto que se reconoce universalmente que este fin se puede alcanzar más fácilmente, e incluso exclusivamente, mediante la división social del trabajo, los hombres cooperan en el marco de la vida social. El hombre social se diferencia del hombre autárquico en que se interesa por el bienestar de sus semejantes y amplía el campo de su solicitud más allá del círculo de la propia familia. Se acomoda a las exigencias de la vida en sociedad, pues comprende que sólo el progreso del semejante le permite a él mejorar de condición. En este sentido, puede decirse que mediante la cooperación social el hombre pretende conseguir la mayor felicidad para el mayor número posible. Es realmente difícil encontrar alguien que no estime del máximo interés social alcanzar este objetivo o que llegue a afirmar que *no* se debe procurar hacer lo más feliz posible al mayor número. Los ataques dirigidos contra la célebre frase de Bentham se basan en ambigüedades o errores

acerca del concepto de felicidad, pero siempre queda la tesis básica: que conviene procurar que el bien (sea el que fuere) alcance al mayor número posible.

Pero si interpretamos el *bienestar* en este sentido, el concepto está vacío de cualquier significado específico. Se justifica así cualquier tipo de organización social. En efecto, no han faltado defensores de la esclavitud, convencidos de que bajo ella es como más feliz resultaba el hombre de color; en los estados sudistas hay blancos para quienes la segregación racial no beneficia menos al negro que al blanco. La tesis básica del racismo de un Gobineau o del nazismo consistía en afirmar que las razas superiores deben prevalecer sobre las inferiores precisamente para hacer a éstas felices. Es claro que un principio tan amplio, con el que cualquier organización social puede defenderse, no tiene valor científico.

Ahora bien, para los partidarios del bienestar el concepto tiene un significado preciso. Emplean intencionadamente un término cuya connotación generalmente aceptada evita cualquier oposición. En efecto, ningún hombre honrado puede oponerse a que la gente sea lo más feliz posible. Así las cosas, se aseguran el triunfo al arrogarse el monopolio del bienestar. Ponen sus ideas a salvo de cualquier crítica atribuyéndoles una apelación cara a todo el mundo. Su terminología implica que quienes se oponen a sus ideas son perversos explotadores deseosos tan sólo de anteponer sus intereses egoístas al bienestar de la mayoría.

La tragedia de la civilización occidental consiste precisamente en que gente razonable pueda recurrir impunemente a tales artificios silogísticos. Hay sólo dos explicaciones. O bien estos sedicentes economistas del

bienestar no son conscientes de la inadmisibilidad de su planteamiento, en cuyo caso carecen del indispensable poder de razonar; o bien han elegido este modo de argumentar intencionadamente para resguardar sus errores tras un término que de antemano se propone desarmar a los oponentes.

No es necesario añadir aquí nada a lo ya dicho en capítulos anteriores sobre las consecuencias de todo intervencionismo económico. Los interminables escritos en defensa de la llamada economía del bienestar no han ofrecido ningún sólido argumento que sea capaz de hacer variar nuestras conclusiones. Conviene, sin embargo, dedicar cierta atención a los argumentos que los defensores del bienestar esgrimen contra la economía de mercado.

2. La pobreza

Supongamos una economía agrícola en la que cada familia poseería un terreno suficiente para atender las propias necesidades; agreguemos al modelo un cierto número de artesanos, tales como herreros, y de profesionales, como médicos; supongamos además la existencia de trabajadores por cuenta ajena, que cultivan las tierras de los propietarios y reciben el correspondiente estipendio y asistencia en caso de vejez o enfermedad.

Muchas son las utopías que se han basado en esta construcción imaginaria, la cual, indudablemente, con mayor

o menor pureza, llegó a darse en determinadas épocas. Un ejemplo histórico, bastante aproximado al ideal, nos lo brindan las comunidades que los padres jesuítas crearon en lo que hoy es el Paraguay. No vale la pena efectuar aquí un examen detallado de tales sistemas, pues la propia evolución histórica los desintegró. Serían un marco totalmente insuficiente para atender las necesidades de las grandes poblaciones actuales.

El defecto intrínseco de dichas organizaciones consiste en que el incremento demográfico condena a la gente a un progresivo empobrecimiento. Comienzan, en efecto, a aparecer los minifundios, insuficientes para atender las necesidades familiares, a medida que cada terrateniente va sucesivamente repartiendo las tierras entre sus herederos. Todo el mundo es propietario, pero extremadamente mísero. En China se constata la espantosa pobreza del cultivador de exiguo terruño. Si para evitar este desenlace se prohíbe la sucesiva parcelación, de inmediato aparecen enormes masas proletarias carentes de toda propiedad. Un abismo separa entonces a estos desheredados de las clases poseedoras. Se convierten en parias cuya mera existencia representa una grave amenaza de subversión social. Son gentes sin ocupación, a quienes la sociedad no puede dar trabajo. Están, pues, condenadas de antemano al hambre y a la miseria.

A estos desgraciados se referían, en épocas anteriores a la formación del capitalismo moderno, los gobernantes, filósofos y legisladores cuando se ocupaban de los pobres y de los problemas de la pobreza. El *laissez faire* y su secuela, la industrialización, transformaron a dichos miserables sin oficio en activos asalariados. En el mercado libre aparece gente con mayores o menores ingresos. Lo que no hay son

individuos capaces y deseosos de trabajar que no tengan trabajo porque la sociedad no pueda proporcionárselo. Sin embargo, el liberalismo y el capitalismo, aun en sus momentos de máximo esplendor, no arraigaron sino en estrechas zonas geográficas: Europa central y occidental, América del Norte y Australia. En el resto del mundo, hoy como ayer, millones de seres vegetan al borde de la muerte por inanición. Son pobres, verdaderos indigentes, en el primitivo sentido de la palabra; seres supernumerarios, incapaces de mantenerse a sí mismos y latente amenaza para la minoría de superior fortuna.

El capitalismo no es responsable de la miseria de estas desgraciadas masas —fundamentalmente de color—, sino que, al contrario, es la ausencia del orden capitalista la que ocasiona tan tristes situaciones. Las propias poblaciones europeas vivirían hoy peor aún que los *coolies* asiáticos a no ser por el triunfo en Occidente de la filosofía del *laissez faire*. Lo malo de Asia es que, en comparación con Europa, hay allí muy poco capital por individuo. La ideología oriental y los sistemas económicos imperantes vedan la aparición de empresarios deseosos de conseguir beneficios. La acumulación de capital indígena es prácticamente nula y prevalece por doquier una xenofobia tal que hace prohibitiva la aportación de capitales extranjeros. La población, en muchos de esos países, aumenta más de prisa que el capital.

No se puede achacar a las potencias occidentales la pobreza de los países coloniales. Los europeos invirtieron enormes sumas e hicieron, sin que se lo propusieran directamente, todo cuanto estaba en su mano por elevar el nivel de vida de aquellos pueblos. No es culpa de los blancos si los orientales rechazan, como ideología foránea, el capitalismo y prefieren

seguir apegados a sus mitos tradicionales.

La pobreza que se produce bajo los sistemas no capitalistas desaparece en cuanto se instaura un régimen de mercado libre. El aumento de población, entonces, lejos de provocar la aparición de más y más hambrientos, supone disponer de más seres humanos cuyo empleo genera mayor riqueza. Quien pueda y quiera trabajar nunca será un paria. Los conflictos de Occidente entre «el capital» y «el trabajo», a los ojos de las masas de los países económicamente atrasados, no son sino luchas internas dentro de una misma casta de privilegiados. Para el proletariado asiático, el trabajador americano de la industria del automóvil es un «aristócrata». Pertenece, en efecto, a ese dos por ciento de la población terrestre que goza de mayores ingresos. No sólo las razas de color, sino también los pueblos árabes, eslavos y otros, estiman que su propia indigencia es consecuencia del alto nivel de vida de los países capitalistas, del bienestar que un doce o un quince por ciento de la población humana disfruta. La prosperidad de estos supuestos privilegiados, dejando aparte el problema de las barreras migratorias, en modo alguno viene financiada por la pobreza de aquéllos, quienes, sin embargo, se niegan a aceptar que la única causa de esos males que tanto lamentan radica en su rechazo del sistema capitalista.

Bajo la égida del mercado libre e inadulterado, el problema de la pobreza surge sólo en relación con quienes, por razones fisiológicas, no pueden ganarse la vida. Siempre ha de haber, aparte de la población infantil, personas incapaces de proveer a sus propias necesidades. El capitalismo mejora el nivel de vida de las masas; proporciona mayor salud, combatiendo la enfermedad con métodos cada vez más perfectos, pero no puede evitar que haya gente incapacitada para el trabajo.

Cierto es que hoy en día personas que en otro tiempo habrían sido inválidas por el resto de su vida logran recobrar sus facultades y siguen llevando una vida activa; pero no menos cierto es que muchos que antes habrían desaparecido a causa de enfermedades, malformaciones y accidentes, actualmente sobreviven como inválidos permanentes. Es más: la prolongación de la vida media da lugar a que vaya en aumento el número de ancianos.

Estamos ante un problema típico de la sociedad humana. El animal enfermo o tullido pronto fenece, víctima del hambre o de otros más fuertes. Los salvajes fueron siempre inmisericordes con sus semejantes inválidos, a quienes aplicaban métodos semejantes a los del moderno nazismo. Aunque a primera vista resulte paradójico, la existencia en un país de un elevado porcentaje de inválidos e incapaces es prueba evidente de civilización y de alto nivel de vida.

Se ha considerado siempre obra típicamente caritativa el cuidado de enfermos e impedidos carentes de familiares que les atiendan. Los fondos necesarios pueden provenir del erario, aun cuando lo más frecuente es que hayan sido aportados por organizaciones privadas. Las congregaciones y órdenes monásticas católicas y también algunas instituciones protestantes han realizado en esta materia maravillas, reuniendo sumas importantes que luego han sabido emplear rectamente. Existen hoy también organizaciones seculares que en noble emulación compiten con las citadas asociaciones.

Al sistema de caridad se le achacan dos defectos. Uno es la escasez de medios disponibles. Sin embargo, la verdad es que cuanto más progresa el capitalismo, con el consiguiente incremento general de la riqueza, mayores son los fondos

caritativos. La gente, por un lado, da más cuanto mejor cubiertas tiene sus propias necesidades; por otro, al aumentar la riqueza, se reduce concomitantemente el número de los necesitados. Los ingresos del hombre medio, bajo un régimen de mercado, le permiten prevenir mediante el ahorro o los seguros la vejez, la enfermedad, los accidentes, la educación de la descendencia, así como la viudedad u orfandad de sus seres queridos. Hay razones fundadas para pensar que los haberes de los establecimientos caritativos resultarían, en los países capitalistas, suficientes para atender los objetivos deseados, si el intervencionismo no saboteara las instituciones básicas de la economía. El «hombre medio» no puede hoy ahorrar y asegurar su futuro porque se lo impiden los manejos monetarios de la expansión crediticia y la inflacionaria creación de medios de pago. No menor es el daño que otras medidas intervencionistas irrogan a los empleados y trabajadores, a los profesionales y a los pequeños empresarios. La mayoría de los que actualmente han de acogerse a la caridad pública se encuentran en tan triste situación a causa precisamente del dirigismo imperante. La inflación y el afán por reducir las tasas del interés socavan, además, los capitales puestos a disposición de asilos, hospitales, guarderías, orfanatos e institutos similares. Cuando el actual paternalismo lamenta la cortedad de los fondos caritativos disponibles no hace sino deplorar las consecuencias de la política que recomienda.

El segundo defecto del sistema caritativo, para sus críticos, consiste en que se basa en puros sentimientos de caridad y compasión. El indigente, bajo tal régimen, carece de título legal de aquello que percibe. Subsiste a costa de personas de buen corazón, sensibles a las penurias ajenas. Lo que el pobre

obtiene no es sino un regalo que debe agradecer. Se trataría de una condición vergonzosa y humillante, insoportable para quien sienta el más mínimo respeto por sí mismo.

Son quejas justificadas. La caridad adolece siempre del mismo defecto. Corrompe tanto al que da como al que recibe. Aquél se vanagloria, mientras éste se debilita y rebaja. Ahora bien, si somos hoy conscientes de la indignidad de la limosna es por influencia de la propia filosofía capitalista. Todas las relaciones humanas, fuera del mundo del intercambio mercantil y monetario, se hallan informadas por ese espíritu de dependencia típico de la caridad. Pero es precisamente la ausencia de cordialidad y espiritualidad en el mercado lo que más indigna a los enemigos del capitalismo, al que acusan de insensibilidad e indiferencia. La cooperación social bajo el mero signo del *do ut des*, aseguran tales opositores, deshumaniza a los individuos. Priva entonces, dicen, sobre el amor fraterno y el deseo de ayudar al prójimo la letra fría de los contratos mercantiles. Por nuestra parte, limitémonos a señalar que quienes acusan al capitalismo de despreciar los «aspectos humanos» caen en abierta contradicción con su propio pensamiento cuando repudian la caridad privada precisamente porque se basa en sentimientos de conmiseración humana.

La sociedad feudal se asentaba en meros actos de gracia, por un lado, y de gratitud y de sumisión, por otro. El poderoso señor otorgaba beneficios a sus vasallos, quienes quedaban obligados a prestarle fidelidad personal. Tales relaciones eran «humanas» en cuanto el inferior besaba las manos del superior y le quedaba enteramente sometido. El carácter gracioso del acto caritativo a nadie molestaba en la sociedad feudal. La filosofía y los usos imperantes justificaban

tales situaciones. Sólo más tarde, al surgir una organización social basada en vínculos contractuales, empieza a pensarse en conceder al menesteroso acción legal para exigir asistencia de la sociedad.

Tales reclamaciones al cuerpo social pretenden basarse en el llamado derecho natural. Todos los hombres, se afirma, somos iguales ante Dios, con un derecho inalienable a la vida. Sin embargo, la referencia a la igualdad innata carece de fundamento al tratar de los efectos de la innata desigualdad. Es ciertamente triste que haya hermanos nuestros incapaces de cooperar en la vida social por inmodificables circunstancias físicas. Las inexorables leyes naturales son las únicas responsables. Estos pobres desvalidos, habríamos de concluir, más que hijos, son hijastros de Dios o de la Naturaleza. Nada hay que oponer a las normas de la ética y de la religión que nos exhortan a asistir a nuestros semejantes desamparados. Pero estas normas nunca nos dicen cuál es la fórmula, el sistema, que permite atender mejor a esos desventurados. Sería contradictorio con el objetivo buscado el que, en el deseo de mejorar la suerte de los menesterosos, recurriéramos a sistemas que por fuerza han de poner en peligro la propia existencia social, reduciendo gravemente la productividad de la actividad humana. Nadie, ni útiles ni incapacitados, se beneficiaría bajo un orden que frenara la producción y redujera la cantidad de bienes disponibles.

Estos problemas no son de orden praxeológico, y la ciencia económica es incompetente para dar soluciones. Estamos en el terreno de la patología y de la psicología. El temor a la pobreza y la aversión a vivir de la caridad ajena son sentimientos que influyen favorablemente sobre la fisiología del hombre; le impulsan a que se mantenga en forma, tanto

física como espiritual; le incitan a evitar enfermedades y accidentes y a procurar recuperarse con la mayor celeridad posible de cualquier daño sufrido. Las experiencias recogidas de la seguridad social en general, y especialmente del sistema más antiguo y completo cual fue siempre el alemán, muestran los inconvenientes de adormecer o suprimir tales incentivos humanos[1]. Ninguna comunidad civilizada ha permitido que sus seres incapacitados perecieran sin ayuda de ningún género. Pero, dejando esto aparte, lo cierto es que la sustitución de la caridad privada por servicios sociales reglamentariamente establecidos parece pugnar con la esencia de la naturaleza humana que conocemos. No son divagaciones metafísicas, sino consideraciones prácticas, las que desaconsejan conceder al individuo una acción legal para reclamar de la sociedad alimento y subsistencia.

Por lo demás, es pura ilusión suponer que semejante régimen impuesto coactivamente evitaría a los indigentes la humillación aneja a todo sistema caritativo. Cuanta mayor amplitud se diera a las leyes, más casuística habría de ser su aplicación. No se haría, en definitiva, sino reemplazar el juicio del individuo que auxilia a su semejante, al dictado de la propia conciencia, por el juicio del funcionario público. Es difícil creer que este cambio mejoraría la suerte del menesteroso.

3. La desigualdad

La desigualdad de renta y riqueza es un rasgo característico de la economía de mercado. Su supresión implicaría la quiebra del sistema[2].

Quienes postulan la igualación de la riqueza, en verdad no aspiran sino a aumentar su personal capacidad adquisitiva. Nadie pretende distribuir las rentas propias. El obrero americano, cuando reclama mayor igualdad, lo único que desea es suprimir los dividendos, para así incrementar sus propios ingresos. Rechazaría indignado cualquier reducción del alto salario que cobra en beneficio de ese noventa y cinco por ciento de la población terrestre que gana mucho menos que él.

La función de la desigualdad de rentas en una sociedad de mercado es totalmente diferente de la que desempeña en una organización de tipo feudal o en cualquier otro sistema no capitalista[3]. Sin embargo, esta desigualdad precapitalista tuvo una gran importancia histórica.

Contrastemos, por ejemplo, el caso de China y el de Gran Bretaña. El imperio amarillo, como es sabido, desarrolló en su día una elevada civilización. Hace dos mil años estaba muy por delante de Inglaterra. Sin embargo, a finales del siglo pasado, ésta era una nación rica y civilizada, mientras aquél languidecía en la pobreza. La civilización china había quedado, siglos atrás, congelada, sin posibilidad de progreso.

El celeste imperio practicó el principio igualitario con mucho mayor ahínco que Gran Bretaña. Los terrenos de cultivo se dividían y subdividían incesantemente. Es cierto que en China prácticamente no existía una clase proletaria carente de tierras, mientras que en la Inglaterra del siglo XVIII esta clase social era numerosa. Las prácticas restrictivas británicas, inspiradas en la ideología tradicional, habían

hecho imposible durante siglos la aparición del empresario eficiente. Pero la industrialización del país, gracias a la existencia de aquella fuerza laboral, pudo progresar a pasos de gigante tan pronto como la filosofía del *laissez faire* logró abrir las puertas al capitalismo, poniendo de manifiesto los errores del restriccionismo mercantilista.

La «era de las máquinas», contrariamente a lo que Sombart afirma, no surgió porque de pronto se apoderara de ciertos espíritus una determinada mentalidad adquisitiva, provocando la aparición del «hombre capitalista». Siempre ha habido personas deseosas de obtener beneficios a base de acomodar la producción a los deseos y apetencias de los consumidores. Pero en la era precapitalista estos promotores estaban atados de pies y manos a causa de las ideologías imperantes contrarias al afán de lucro y respaldadas por las oportunas reglamentaciones públicas. La superación de las filosofías tradicionales por el espíritu del *laissez faire* hizo caer las antiguas barreras y prohibiciones, que impedían a la gente alcanzar el bienestar y el progreso, instaurándose así la nueva era del maqumismo.

Los liberales combatían las castas y estamentos del *anden régime* porque hacían imposible el recto funcionamiento del mercado. Abogaban por la abolición de los viejos privilegios, en el deseo de que nada ni nadie impidiera a los más capaces producir la mayor cantidad posible de bienes, de la mejor calidad y del modo más económico. Utilitaristas y economistas, en este aspecto, coincidían con otros que también combatían las clases consagradas; pero, a diferencia de estos últimos, nunca basaron su razonamiento en el derecho natural o en la innata igualdad humana. Ambos grupos clamaban por la igualdad de todos ante la ley; pero la

oposición básica entre ellos no desapareció nunca.

La escuela del derecho natural afirma que los hombres, biológicamente, son todos iguales, teniendo en consecuencia cada uno un derecho inalienable a su cuota parte de los bienes disponibles. La primera afirmación se halla desmentida por la realidad misma; la segunda, llevada a las últimas consecuencias, conduce a tales absurdos que sus defensores acaban dejando de lado toda coherencia lógica y terminan considerando cualquier institución, por discriminatoria e inicua que sea, perfectamente compatible con la inalienable y soberana igualdad humana. Los distinguidos caballeros virginianos cuyas ideas tanto impulsaron la revolución americana jamás expresaron oposición alguna a la esclavitud del hombre de color. El más despótico sistema de gobierno conocido por la humanidad, el bolchevismo, se nos presenta como la propia encarnación de la libertad y de la igualdad.

Los defensores liberales del principio de la igualdad ante la ley subrayaban la innata desigualdad del hombre; comprendían que esta desigualdad era precisamente la causa y origen de la cooperación social y de la civilización. La igualdad ante la ley, según ellos, no modificaría ninguna de las inexorables realidades del mundo en que vivimos y, desde luego, no vendría a suprimir la natural desigualdad humana. Ahora bien, de este hecho inmodificable los liberales se proponían sacar el máximo provecho para todos. Ninguna institución de origen humano, pensaban, impediría a nadie en lo sucesivo alcanzar aquella posición desde la cual pudiera servir mejor a sus semejantes. Contemplaban el problema de la desigualdad bajo el prisma exclusivo de lo social y utilitario, dejando de lado supuestos derechos humanos inalienables. Sostenían la igualdad ante la ley porque beneficia a todos.

Sobre esta base, los electores designarían a los gobernantes, mientras los consumidores dirigirían las actividades productivas. De este modo se eliminarían las causas mismas de guerras y conflictos y quedaría implantado un orden social en constante progreso.

El triunfo de esta filosofía liberal produjo esa serie de fenómenos que denominamos civilización occidental. Sin embargo, esta nueva ideología sólo pudo imponerse allí donde el ideal de la igualdad de rentas era muy débil. Nunca habría atraído el *laissez faire* al inglés del siglo XVIII si éste hubiera estado obsesionado por la quimera de la igualdad de rentas y patrimonios, por la misma razón que nada dice hoy a chinos y musulmanes. En este sentido, el historiador debe reconocer que la herencia ideológica del feudalismo y el sistema señorial contribuyeron al nacimiento de la civilización moderna, tan diferente de ellos.

Aquellos filósofos del XVIII que no lograron comprender los principios de la nueva teoría utilitaria seguirían perorando acerca de la superioridad social de chinos y mahometanos. Poco sabían ciertamente de las condiciones reales en tales naciones. Pero la vaga información que poseían les dejaba vislumbrar la ausencia en dichos países de una clase aristocrática de tipo hereditario basada en latifundios agrarios, lo cual les resultaba sobremanera atractivo. En su opinión, esos pueblos habían conseguido implantar los principios igualitarios con más éxito que el Occidente europeo.

Los intelectuales nacionalistas del XIX dieron nuevo impulso al ideario. Los teóricos del paneslavismo se lanzaron en cabeza a exaltar la propiedad agraria comunal, según se manifestaba en el *mir* o el *artel* ruso o en la *zadruga*

yugoslava. Hoy en día, tras esa revolución semántica que ha transformado el significado de los antiguos vocablos políticos en lo contrario de lo que antes querían decir, todo el mundo presume de «democrático». Alardean de democratismo los musulmanes, que nunca conocieron otro sistema político que el puramente autocrático. ¡Y los nacionalistas indios llegan a vanagloriarse de la «tradición democrática» hindú!

Tales efusiones sentimentales no deben impresionar a los economistas e historiadores. Cuando calificamos de atrasados a los pueblos asiáticos, no efectuamos un juicio de valor. Simplemente afirmamos que esos pueblos no supieron producir aquella base ideológica e institucional que dio origen a la civilización capitalista occidental cuya superioridad tácitamente reconocen los orientales actuales al reclamar sus frutos, al menos los técnicos y terapéuticos. Admitimos que la cultura de ciertos pueblos asiáticos fue en determinadas épocas muy superior a la de sus coetáneos europeos; y por eso precisamente creemos interesante investigar las causas que un día paralizaran allí el progreso. La respuesta es obvia en el caso hindú. El férreo dogal del sistema de castas vedaba al individuo toda libertad de acción, haciendo prohibitivo cualquier intento de abandonar los cauces tradicionales. China y los países musulmanes, en cambio, dejando aparte una pequeña minoría de esclavos, nunca admitieron el régimen de castas. Se gobernaban, ciertamente, por administraciones autocráticas; pero los súbditos eran todos iguales ante el jerarca. Incluso los esclavos y eunucos podían alcanzar las máximas dignidades. Quienes hoy nos hablan del democratismo de los pueblos orientales precisamente destacan esa universal igualdad ante el gobernante.

Las ideas de igualdad económica que dichos pueblos y sus

políticos pretendían llevar a la práctica eran vagas e inconcretas en general. Pero eran claras y tajantes en un aspecto: en el de condenar sin paliativos la acumulación de riqueza en manos del particular. Todos, tanto gobernantes como gobernados, pensaban que amasar una fortuna suponía haber expoliado previamente a otros de lo que en justicia les correspondía; la riqueza de unos pocos era la causa de la pobreza de los más. La posición del rico comerciante oriental era siempre precaria en extremo. Estaba invariablemente a merced del más mínimo funcionario. Ni dádivas ni presentes podían evitar expoliaciones repetidas. Regocijábanse las masas cuando veían caer al ayer poderoso mercader víctima del odio y la envidia del gobernante.

Este espíritu anticrematístico impedía todo progreso y condenaba a las poblaciones a vivir bordeando siempre la muerte por inanición. La implantación de adelantos técnicos era imposible al resultar impracticable cualquier acumulación seria de capital. El liberalismo capitalista llegó a Oriente desde Occidente al amparo de fuerzas armadas que imponían regímenes coloniales o enclaves extraterritoriales. Los violentos métodos aplicados por los occidentales no eran, desde luego, los mejores para inducir a los pueblos sometidos a modificar su mentalidad tradicional. Pero esto no debe hacernos olvidar que si centenares de millones de asiáticos estaban condenados al hambre y la miseria, ello se debía a la general oposición contra cualquiera que pretendiese reunir capitales importantes.

La igualdad que la mentalidad paternalista de Occidente predica actualmente es la réplica exacta de la filosofía oriental. Pensamiento vago y confuso, sólo se hace claro y preciso cuando se trata de abominar de toda fortuna señalada, de

toda empresa poderosa, de toda acumulación privada de riqueza. Sus defensores recurren gustosos a cualquier medida que debilite y perturbe el mundo de los negocios; pretenden imponer la igualdad a base de cargas fiscales expoliatorias; apelan invariablemente a la envidia de las masas.

Ya hemos visto las consecuencias económicas inmediatas de esta política confiscatoria[4]. A la larga reducirán la tasa de crecimiento del capital, si no llegan a impedir su gestación e incluso a provocar la desaparición del existente. Se irá paralizando el desarrollo económico y quedarán abiertas las puertas a una progresiva pauperación de la gente. Ello supondrá, en definitiva, el triunfo de los ideales asiáticos; Oriente y Occidente podrán entonces estrecharse las manos sumidos en idéntica miseria.

El paternalismo dirigista de hoy pretende erigirse en defensor de los verdaderos intereses de la sociedad frente al comportamiento egoísta del empresario ávido de ganancias. Asegura que se preocupa de los intereses seculares del país frente a especuladores, promotores y capitalistas, olvidados del futuro de la sociedad en su conjunto e interesados tan sólo por el beneficio inmediato. Esta segunda afirmación resulta ciertamente incompatible con la inquietud que algunos de sus patrocinadores manifiestan por el bienestar del momento basándose en aquello de que «a la larga, todos muertos». Desde luego, la coherencia lógica no parece ser virtud que caracterice a los doctrinarios del bienestar. Pasemos por alto, a efectos dialécticos, esta incoherencia y examinemos el fondo de sus argumentos, dejando de lado el aspecto contradictorio de los mismos.

El ahorro, la acumulación de capital y la inversión significan suponen detraer del consumo actual una parte de

los bienes disponibles, con miras a mejorar futuras situaciones. El ahorrador reduce su satisfacción presente en el deseo de aumentar su propio bienestar y el de su familia en el futuro. Este comportamiento viene ciertamente dictado por motivaciones egoístas, empleando este adjetivo en su sentido más popular. Lo interesante es que ese egoísmo beneficia a todos los componentes de la sociedad y contribuye decisivamente al futuro bienestar de la misma; genera lo que hasta el dirigista más recalcitrante no tiene otro remedio que calificar de *desarrollo económico* y *progreso*.

Las medidas recomendadas por el *welfarismo* o escuela del bienestar eliminan el incentivo a ahorrar por parte de los ciudadanos particulares. Por un lado, las cargas fiscales con que se gravan las rentas y patrimonios de mayor importancia destruyen, o al menos restringen seriamente, el ahorro de los ricos. Por otra parte, los ahorros de los de menores medios son manejados de tal modo que acaban siendo destinados al consumo. Cuando antiguamente un individuo ahorraba mediante un depósito bancario o una póliza de seguros, el banco o la empresa aseguradora invertía sus fondos en negocios productivos. Aun en el caso de que el interesado destinara posteriormente la cantidad a gastos de consumo, en el conjunto no había ni desinversión ni reducción del capital disponible; pese a tales eventuales retiradas de fondos, en efecto, los saldos deudores y, consecuentemente, las inversiones de las instituciones de crédito y de las compañías de seguros aumentaban de continuo.

Hoy prevalece la tendencia a presionar sobre los bancos y las compañías de seguros para que inviertan cada vez más en deuda pública. Es más: las cajas administradoras de los seguros sociales tienen que colocar la totalidad de sus

cuantiosas percepciones en valores estatales o paraestatales. Por lo que se refiere a la acumulación de capital, este ahorro individual queda privado de toda virtualidad en la misma medida en que la administración gasta en bienes de consumo o torpes inversiones lo que por sus emisiones de deuda recibe. El ahorro, la creación de capital y la inversión, en un mercado libre, son sumas idénticas y correlativas; por el contrario, bajo una economía intervenida, el gobierno puede dilapidar libremente el ahorro efectivo de los gobernados. El particular se sacrifica y reduce el consumo propio en el deseo de proveer a su futuro; de este modo, aun sin quererlo, contribuye al progreso económico de la nación y a la elevación del nivel de vida de sus conciudadanos. Pero interviene el gobierno y desbarata tan beneficiosos efectos. Nada desmiente mejor que este ejemplo el cliché del welfarismo que contrapone el individuo egoísta y de estrechas miras, interesado sólo por las satisfacciones del momento, siempre olvidado del bienestar de los demás y de la sociedad en su conjunto, y el gobernante benevolente y previsor, siempre entregado a promocionar la felicidad presente y futura de toda la sociedad.

El propagandista del bienestar suele oponer dos objeciones al anterior planteamiento. En primer lugar, destaca que la motivación del particular es puramente egoísta, mientras que la administración pública actúa impulsada sólo por consideraciones desinteresadas. Admitamos, a efectos dialécticos, que los individuos son efectivamente diabólicos y los gobernantes angélicos. Pero lo que en la vida real cuenta —diga Kant lo que quiera— son los hechos, no las buenas intenciones. Lo que hace posible que la sociedad exista y evolucione es precisamente el hecho de que la pacífica cooperación social bajo el signo de la división del trabajo

permite a la larga dar la satisfacción más cumplida posible a las egoístas aspiraciones de la gente. La mayor gloria del mercado consiste precisamente en que su funcionamiento está orientado a la realización de este principio.

La segunda objeción consiste en decir que la inversión pública puede perfectamente suplir la inversión privada. Se resalta el hecho de que los gobernantes no gastan en bienes de consumo todo lo que perciben; una parte no despreciable es invertida en carreteras y caminos, ferrocarriles, puertos y aeródromos, centrales eléctricas y demás servicios públicos; otra parte importante se destina a aprovisionar las fuerzas armadas, defensoras de la comunidad, cuyos gastos, muchas veces, sobre todo en caso de conflicto bélico, resulta difícil financiar de otra manera. Pero no es esto lo que se discute. Lo que decimos es que el gobierno gasta y consume una parte del ahorro de los particulares, y que nada impide al gobierno incrementar esta parte hasta llegar a absorber la totalidad.

Si el gobierno impide al sector privado ahorrar, habrá él de ahorrar e invertir para mantener capitalizado al país. El dirigista, que ve en el estado la personificación de la divinidad, no puede ni percatarse de los gravísimos problemas involucrados, convencido como está de que el supremo jerarca, providencialmente, con mano sabia, sabrá ir paulatinamente llevando la sociedad hacia situaciones cada vez mejores, de acuerdo con el progreso natural del género humano.

Es preciso restringir el consumo actual, siempre con miras a abastecer mejor el futuro, no ya sólo para acumular nuevos capitales, sino para conservar simplemente el existente. El ahorro supone siempre un acto de privación, de abstinencia; un dejar de lado satisfacciones que en otro caso se podrían

haber disfrutado[5]. Las circunstancias del mercado inducen a practicar tal abstención de consumir e ilustran después al ahorrador acerca de cómo invertir para dejar atendidas, en la mayor medida posible, las más urgentes necesidades de los consumidores. Así las cosas, debemos preguntamos si el ahorro estatal puede sustituir al privado y si puede el gobierno llegar a saber cómo invertir aquél. No afectan estas incógnitas exclusivamente al estado socialista. No son menos urgentes en un modelo intervencionista que ha eliminado total o casi totalmente las condiciones para la formación de capital privado. Incluso los Estados Unidos se van acercando cada vez más a esta situación.

Supongamos que determinado gobierno ha conseguido controlar una porción importante del ahorro privado. Las autoridades regulan en gran medida las inversiones de la seguridad social, de las compañías de seguros, de las instituciones de ahorro y de los bancos comerciales y, como es natural, presionan para que aquéllas se orienten hacia los valores mobiliarios públicos. Los particulares, desde luego, siguen ahorrando. Ahora bien, el que tal ahorro produzca nuevos capitales y, por ende, se amplíe la suma de bienes de capital disponible depende del empleo que el gobierno dé a los fondos que percibe. Si la administración dilapida tales sumas, bien gastándoselas en mero consumo o bien invirtiéndolas desafortunadamente, queda enervado el proceso de acumulación de capital iniciado por el ahorro y la inversión del sector privado. Un ejemplo arrojará luz sobre el tema.

Supongamos un régimen de mercado inadulterado. Juan, en tales circunstancias, ahorra cien dólares, que coloca en un banco de depósito. Si el interesado ha sabido elegir un buen

banquero que acertadamente invierta la suma en cuestión, se produce nuevo capital que a su vez incrementa la productividad marginal del trabajo. Una parte de la consiguiente mayor producción revierte al depositante en forma de interés. Por el contrario, si Juan yerra y encomienda su dinero a un banco que suspende pagos, entonces lo pierde todo.

Contemplemos ahora el caso de Pablo, quien, bajo un sistema intervencionista, ahorró en 1940 cien dólares pagando su seguro a las instituciones de la seguridad social nacional[6]. El gobierno, por tal abono, reconoció a Pablo derecho a percibir en su día cierta suma. Ahora bien, si el gobierno consumió los citados cien dólares no se produce incremento alguno de capital y no aumenta la productividad laboral. La deuda contraída con Pablo por la administración se transforma en un crédito de éste contra los contribuyentes de mañana. Cierto Pedro tendrá en 1970 que atender el compromiso contraído en 1940 por la caja aseguradora, aunque él personalmente no haya obtenido ninguna ventaja del sacrificio de Pablo.

Resulta, pues, evidente que no hay que fijar nuestra atención en la Unión Soviética para comprender las consecuencias sociales de los modernos métodos de financiación del gasto público. Salta a la vista el carácter engañoso de aquel manido argumento según el cual la deuda pública no es en verdad una carga, ya que «sólo a nosotros mismos la debemos». Los Pablos de 1940 no se la deben a sí mismos. Son los Pedros de 1970 los que la deberán a los Pablos de 1940. La filosofía de «después de mí, el diluvio» es la que por todos sus poros rezuma la doctrina. Los políticos de 1940 resolvieron sus dificultades trasladándolas a los

gobernantes de 1970. Cuando esta fecha llegue, aquéllos o habrán muerto o estarán escribiendo sus memorias acerca de la gran obra de seguridad social que realizaron.

Los cuentos de hadas a que tan aficionados son nuestros paternalistas contemporáneos reflejan bien la incapacidad de éstos para comprender los problemas que la teoría del capital plantea. Por ello mismo son indignos de utilizar el vocablo «paternal» con el que quisieran definirse. Quien desconoce alegremente la indudable escasez de los bienes de capital no merece llamarse economista, sino fabulador. Prefiere vivir de espaldas a la evidente realidad, en una fabulosa Jauja, donde todo abundaría. Los encantadores sueños de nuestros dirigistas, al igual que los del socialismo, presumen tácitamente inacabables disponibilidades de bienes de capital. Entonces es fácil solucionar todos los problemas humanos; dar a cada uno «de acuerdo con sus necesidades» y hacer al mundo entero perfectamente feliz.

Es cierto que algunos de los enemigos de la economía de mercado perciben vagamente el meollo del problema. Advierten que el capital existente debe conservarse si no se quiere reducir la productividad del trabajo[7]. Pero incluso tales autores desconocen que el mero mantenimiento del capital hoy disponible depende de acertadas y nuevas inversiones, es decir, de afortunadas especulaciones, y que resulta ineludible para mantener intacto el capital recibido poder recurrir al cálculo económico, que a su vez presupone la existencia de un mercado libre. Los demás dirigistas ignoran por completo el problema. Igual da, a estos efectos, que pretendan apoyarse en los esquemas marxistas o que más bien prefieran airear nuevas quimeras, como por ejemplo la supuesta capacidad de «auto-perpetuación» de las cosas

útiles[8]. Sus escritos, por desgracia, sirven para propagar aquella doctrina según la cual todos los males provienen del excesivo ahorro y de la insuficiente capacidad de consumo, por lo que el gastar sin tasa constituiría la panacea universal.

Cercados por la implacable lógica de los economistas, otros socialistas e intervencionistas acaban por reconocer que sólo el mantenimiento del actual capital puede evitar el descenso del nivel de vida y que si en el futuro ha de haber progreso económico es imprescindible acumular nuevos capitales. Pero dicen que de la conservación del presente capital y de la acumulación del supletorio se encargará el gobierno. Tareas tan importantes, dicen, no pueden quedar en manos del egoísta particular interesado sólo en su propio enriquecimiento y el de su familia; las autoridades se ocuparán de estos asuntos y los abordarán con la vista puesta en el bien común.

El quid de la cuestión radica precisamente en la función de ese egoísmo. Bajo un sistema de desigualdad, este egoísmo impulsa al hombre a ahorrar y a invertir sus ahorros de manera que sean satisfechas lo mejor posible las necesidades de los consumidores. Bajo un sistema igualitario, por el contrario, ese incentivo se esfuma. La reducción del consumo en el inmediato futuro es una privación perceptible, un golpe para las egoístas apetencias del individuo. El incremento de la oferta disponible en un futuro más lejano que se espera de la privación inmediata es apenas perceptible por el hombre común. Esta común reacción se agiganta bajo un régimen de ahorro estatal, pues el ahorrador ve lo poco que en la común distribución le tocará en el futuro por su personal y actual sacrificio. Los partidarios de la doctrina del bienestar suponen frívolamente que la gente ahorrará más al comprender que los

frutos de sus privaciones ahorrativas se repartirán mañana entre toda la siguiente generación. Son víctimas de la célebre ilusión platónica. Como es sabido, el filósofo griego sostenía que si se impide a los hombres conocer quiénes son sus verdaderos hijos, cuidarán como tales a todos los niños. Más les hubiera valido a nuestros ideólogos recordar a Aristóteles cuando advertía que la reacción natural en tal caso es que todos los padres sean igualmente indiferentes frente a todos los niños[9].

El problema relativo al mantenimiento e incremento del capital es insoluble para un sistema socialista que no puede recurrir al cálculo económico. En efecto, la sociedad socialista carece de medios adecuados para averiguar si su capital aumenta o disminuye. La situación, sin embargo, no llega a ser tan grave para aquellos regímenes socialistas o intervencionistas que, por poder utilizar los precios de los mercados del mundo libre, todavía pueden acudir al cálculo económico. Esta circunstancia les permite, hasta cierto punto, calibrar la marcha de los acontecimientos.

Los problemas atinentes a la conservación del capital existente y a la formación de capital adicional son en los países democráticos con economías dirigidas el principal motivo de antagonismo político. Nunca han de faltar demagogos que propugnen dedicar al consumo inmediato cantidades más elevadas que las propuestas por el partido que gobierna o por el resto de las organizaciones políticas. Hay siempre gentes propicias a proclamar que «en la actual emergencia» ni siquiera cabe pensar en acumular capital para el futuro y que, por el contrario, lo justo y procedente es consumir una parte del existente. Pugnan entre sí los distintos partidos políticos ofreciendo al elector, por un lado, aumentar

el gasto público y, por otro, reducir las cargas fiscales, salvo aquéllas que hayan de soportar exclusivamente los ciudadanos más pudientes. En la época del *laissez faire* la gente consideraba al gobierno como una institución que exigía sacrificios de sus gobernados a través de la imposición fiscal. En el presupuesto particular de cada individuo las cargas estatales eran consideradas como un gasto más. Hoy en día, por el contrario, la mayoría ve en el estado una entidad dispensadora de mercedes. Asalariados y agricultores esperan recibir del erario público más de lo que piensan aportar. El estado se percibe como fuente de dádivas, no como colector de impuestos. Tan populares creencias fueron sistematizadas y elevadas al rango de doctrina cuasi-económica por Lord Keynes y sus discípulos. Sin embargo, los gastos públicos y el déficit presupuestario implican de modo inexorable un consumo de capital. Si los gastos corrientes, por más beneficiosos que se consideren, se financian detrayendo mediante el impuesto sobre sucesiones aquella parte de las rentas más elevadas que de otro modo se habría dedicado a la inversión, o bien a través de la deuda pública, entonces el gobierno se convierte en el gran consumidor de capital. El hecho de que en la América actual la acumulación anual del capital supere probablemente[10] al consumo anual del mismo no invalida la afirmación de que el conjunto de las medidas financieras del gobierno federal, de los estados y de los municipios tiende al consumo de capital.

Muchos, conscientes de las nocivas consecuencias que entraña la dilapidación de capital, se apresuran a alegar que los regímenes basados en el sufragio popular jamás pueden aplicar correctas y sanas políticas económicas. Pero la verdad es que de esto no tiene la culpa la democracia; la

responsabilidad incumbe a aquellos idearios que quisieran erigir, como símbolo del estado, en vez de la imagen del vigilante nocturno, que vanamente quiso Lassalle ridiculizar, un dadivoso y mítico Santa Claus. La opinión pública decide siempre la política económica a seguir. Ningún gobierno, ni demócrata ni dictatorial, puede a la larga eludir el imperativo de las ideologías dominantes.

Quienes propugnan una limitación de las prerrogativas parlamentarias en materias fiscales y presupuestarias, recomendando incluso la supresión del gobierno representativo y su sustitución por la dictadura, se hallan sometidos al hechizo del quimérico gobernante perfecto. Este ser bondadoso y sabio por excelencia procuraría, con absoluta y leal dedicación, el continuo bienestar de sus súbditos. Pero el gobernante real es un hombre mortal que ante todo aspira a perpetuar su posición y la de su clan, amigos y partido. Sólo con tal objetivo recurre a medidas impopulares. Ni invierte ni acumula capital; prefiere levantar fortalezas y equipar ejércitos.

Los tan admirados planes de los autócratas nazis y soviéticos consistían en reducir el consumo de la población para «invertir» más. Los nazis nunca ocultaron que tales «inversiones» tenían por objeto construir el oportuno aparato bélico para preparar mejor la agresión. La Rusia soviética fue menos sincera inicialmente. Pero luego proclamó orgullosamente que la preparación militar constituía el verdadero objetivo de todos sus planes. La historia no registra ninguna acumulación de capital por el estado. El capital invertido por la administración en carreteras, ferrocarriles y obras de utilidad general fue siempre obtenido de los particulares a través de impuestos o mediante empréstitos. La

mayor parte de la deuda pública se dedicó invariablemente a gastos de consumo. El particular economiza, pero llega el estado y alegremente dilapida lo tan penosamente acumulado.

Ni siquiera quienes con mayor apasionamiento combaten la desigualdad de rentas y patrimonios pueden desconocer que es una poderosa incitación a la creación de nuevo capital. Y sólo la acumulación de capital adicional provoca el progreso técnico, el incremento real de los salarios y la elevación del nivel de vida de las masas.

4. La inseguridad

La vaga noción de seguridad en que piensa el welfarismo cuando lamenta la inseguridad se refiere a algo así como un derecho que la sociedad garantiza a todos los ciudadanos, con independencia de sus merecimientos, un nivel de vida que se considera satisfactorio.

Se disfrutó de tal seguridad social, afirman los apologistas de épocas pretéritas, durante la Edad Media. No vale la pena analizar a fondo la cuestión. Los idealizados cuadros que la filosofía escolástica nos legó distan mucho de reflejar la auténtica realidad medieval; más que veraz descripción de las circunstancias del momento, son meros bosquejos de cómo sus autores habrían querido que fueran. Pero, aun en estos mundos utópicos de filósofos y teólogos, no faltaban numerosos mendigos, desprovistos de todo, mantenidos gracias sólo a la limosna de los por una u otra razón

poderosos. Este tipo de seguridad en nada se parece a la que actualmente se reclama.

La seguridad que asalariados y modestos campesinos hoy postulan coincide con la estabilidad que muchos capitalistas también buscan[11]. Del mismo modo que los capitalistas desean disfrutar permanentemente de una renta que no esté sujeta a los avatares de la condición humana, así también los asalariados y pequeños agricultores quisieran sustraer sus ingresos al impacto de los cambios producidos por el mercado. Unos y otros pretenden eludir el flujo histórico; detener el curso de los días. Ningún cambio debería en adelante perjudicar las posiciones ya conquistadas, bien entendido que nada objetarían a cualquier mejora en su situación personal. Aquella concreta estructura del mercado a la que en el pasado tuvieron que acomodar su actividad habría de mantenerse inalterable, evitando así a los interesados el tener que reajustar de nuevo su acción. El cultivador europeo de pobres terruños se irrita ante la competencia del agricultor canadiense que produce a costos más bajos. El pintor artesano se desespera cuando cualquier nuevo mecanismo altera sus condiciones de trabajo. Quienes así piensan lo que están pidiendo en verdad es un mundo congelado y muerto.

El mercado libre desconoce intereses creados. Nada cuentan las pasadas realizaciones si obstaculizan el progreso. Quienes reclaman seguridad y protección están en lo cierto cuando atribuyen al orden capitalista esa inestabilidad e incertidumbre que tanto les atemoriza. Pero se equivocan cuando piensan que son fruto del egoísmo de capitalistas y empresarios. No son éstos quienes dañan los intereses creados, sino los consumidores, empeñados siempre en dejar

sus necesidades atendidas del modo más cumplido posible. La típica inseguridad del mercado no la crea la codicia de un puñado de ricos, sino que proviene del humano afán por aprovechar cualquier circunstancia para mejorar. El deseo de la gente de disfrutar casas más alegres y baratas es la causa de aquello que indigna tanto al pintor. Pero es que éste mismo, por su parte, al adquirir los productos mejores y más económicos, contribuye a desestabilizar otros sectores del mercado laboral.

Es ciertamente penoso tener que estar siempre acomodándose a nuevas situaciones. Pero el cambio constituye la esencia misma de la vida. La típica incertidumbre del mercado, el no concederse protección a ninguna situación preestablecida, el desprecio por los intereses creados, todo ello, bajo un régimen de economía libre, impulsa la constante mejora del bienestar material de la gente. Es inútil entretenerse con las bucólicas ensoñaciones de un Virgilio o con los pastoriles cuadros de los poetas y pintores del XVIII. Poco sabemos acerca de la vida real de los antiguos pastores de ganados. Pero lo que resulta indudable es que no nos cambiaríamos por ellos.

Las calamidades de la crisis de 1929 dieron gran impulso a los patrocinadores de la seguridad social. Los millones de parados vieron en la misma la panacea de sus males. «He ahí lo que vuestro capitalismo provoca», gritaban los cabecillas de los grupos de presión sindicales y agrarios. Pero aquellas indudables penalidades no eran fruto del capitalismo, sino consecuencia de la reiterada pretensión de «reformar» y «mejorar» el funcionamiento del mercado. La catástrofe financiera fue efecto de la expansión crediticia y de la consiguiente reducción de los tipos de interés, y el paro

institucional, la consecuencia de los salarios mínimos impuestos coactivamente.

5. La justicia social

Al menos en un aspecto los actuales propagandistas del bienestar superan a los antiguos socialistas y reformadores sociales. No identifican ya la justicia social con arbitrarias normas que todos habrían de respetar por más desastrosas que fueran sus consecuencias. Admiten el principio utilitarista. Los diferentes sistemas económicos, reconocen, deben ser enjuiciados según su respectiva idoneidad para alcanzar los objetivos que el hombre persigue.

Pero olvidan tan buenos propósitos en cuanto se enfrentan con el funcionamiento de la economía de mercado. Condenan la economía libre por no adaptarse a ciertas normas y códigos metafísicos que ellos mismos previamente han elaborado. Es decir, introducen así por la puerta trasera criterios absolutos a los que negarían acceso por la entrada principal. Buscando remedios contra la pobreza, la inseguridad y la desigualdad, poco a poco van cayendo en los errores de las primitivas escuelas socialistas e intervencionistas. Inmersos en un mar de absurdos y contradicciones, acaban invariablemente apelando a la infinita sabiduría del gobernante perfecto, a esa tabla de salvación a la que los reformadores de todos los tiempos siempre al final se vieron obligados a recurrir. Su última

palabra es siempre estado, gobierno, sociedad o cualquier otro hábil sinónimo del superhombre dictador.

Los teóricos del bienestar, como los *Kathedersozialisten* alemanes y sus discípulos, los institucionialistas americanos, han publicado miles de volúmenes, detallados catálogos de las insatisfactorias condiciones en que se debate el género humano. De este modo creen demostrar las deficiencias del capitalismo. Pero en realidad tales escritos no nos dicen sino lo que todos ya sabemos: que las necesidades humanas son prácticamente ilimitadas y que hay todavía mucho que hacer en bien de la humanidad. Lo que tales publicaciones nunca se preocupan de demostrar es la idoneidad del intervencionismo y del socialismo para remediar los propios males que airean.

Nadie duda que, si hubiera mayor abundancia de bienes, todo el mundo estaría mejor. El problema, sin embargo, consiste en dilucidar si, para conseguir la tan deseada abundancia, existe algún método distinto del de acumular nuevos capitales. La retórica de los defensores del bienestar tiende deliberadamente a ocultar esta cuestión, la única que en verdad interesa. Pese a hallarse científicamente demostrado que la acumulación de nuevo capital es el único mecanismo capaz de impulsar el progreso económico, estos teóricos hablan de un supuesto «ahorro excesivo» y de unas fantasmagóricas «inversiones extremadas», aconsejando gastar más y, de paso, restringir la producción. Estamos, pues, ante los heraldos de la regresión económica, ante gente que, aun sin quererlo, trabajan por la miseria y la desintegración social. La comunidad organizada de acuerdo con las normas del paternalismo podrá parecer justa desde un punto de vista subjetivo. Pero lo que no ofrece duda es que los componentes de tal sociedad irían empobreciéndose progresivamente.

La opinión pública del mundo occidental, durante una larga centuria, ha venido creyendo en la real existencia de eso que se ha dado en llamar «la cuestión social» y «el problema laboral». Con tales expresiones se pretende convencer a la gente de que el capitalismo es esencialmente perjudicial para los intereses vitales de las masas y, sobre todo, para trabajadores y campesinos modestos. De ahí que no se pueda tolerar la permanencia de un sistema tan manifiestamente injusto y que sea urgente aplicar las necesarias reformas radicales.

Pero la verdad es que el capitalismo no sólo ha permitido a la población crecer en grado excepcional, sino que además ha elevado el nivel de vida de un modo sin precedentes. La ciencia económica y la experiencia histórica proclaman unánimes que el capitalismo es el orden social más beneficioso para las masas. Los logros del sistema hablan por sí solos en tal sentido. La economía de mercado no necesita de corifeos ni de propagandistas. Se le pueden aplicar las célebres palabras del epitafio en la catedral de San Pablo de su constructor, sir Cristopher Wren: *Si monumentum requiris, circunspice*[12].

CAPÍTULO XXXVI

LA CRISIS DEL INTERVENCIONISMO

1. LOS FRUTOS DEL INTERVENCIONISMO

Las medidas intervencionistas practicadas durante varias décadas por los gobiernos del Occidente capitalista han producido todos los efectos que los economistas habían previsto. Han dado lugar a guerras internacionales y a contiendas civiles; han permitido a determinados grupos oprimir despiadadamente a las masas; han producido depresiones económicas y paro masivo; han consumido capitales ingentes y, en determinadas épocas, han desatado hambres pavorosas.

Pero no es por tan lamentables resultados por lo que el intervencionismo se halla en crisis. Los teóricos del sistema y sus corifeos siguen proclamando que tan indeseadas repercusiones son consecuencia del capitalismo, que todavía no ha sido debidamente extirpado. Tales desastres demuestran, según ellos, cuán necesario es intensificar aún más la injerencia estatal en materia económica. Los fracasos

evidentes del intervencionismo no debilitan el fervor de la gente por tan perniciosa doctrina. La quiebra del sistema es interpretada de tal forma que, lejos de enervar, vigoriza el prestigio del dogma. Los apóstoles del dirigismo, a pesar de los estragos que llevan causados, persisten en su destructiva labor, amparados siempre, como tantas veces se ha dicho, en que no se puede acudir a métodos experimentales para demostrar los errores que encierra cualquier teoría económica.

Y, sin embargo, la era del intervencionismo está llegando a su fin. Ha agotado sus potenciales y tiene que desaparecer.

2. El agotamiento del fondo de reservas

La idea subyacente a la política intervencionista es que los ingresos y los patrimonios de los sectores más ricos de la población constituyen un fondo inagotable al que siempre se puede recurrir para mejorar la suerte de quienes se hallan en condiciones menos prósperas. El intervencionista, en definitiva, lo que quiere es despojar a unos en beneficio de otros. Para él todo se reduce a confiscar y redistribuir. En definitiva, cualquier medida se justifica si expolia al rico y beneficia al pobre, aunque sólo sea aparentemente.

La imposición progresiva sobre rentas y patrimonios es, en la esfera fiscal, el arma favorita de la doctrina. Se pretende gravar a quienes disponen de más, para luego invertir lo recaudado en supuesta mejora de los menesterosos. Por lo

que se refiere a la esfera laboral, se aspira a reducir las horas de trabajo, incrementar continuamente las retribuciones nominales e implantar mil otras medidas con las cuales se asegura favorecer al asalariado, con daño tan sólo para el patrono. Todos los temas políticos y sociales se abordan hoy en día desde este punto de vista.

Un ejemplo especialmente aleccionador nos lo proporciona la actual gestión de las empresas estatificadas o municipalizadas. Dichas entidades, las más de las veces, arrojan resultados calamitosos; sus pérdidas son una pesada carga para las haciendas municipales y estatales. No interesa dilucidar ahora si tales quebrantos son resultado de una torpe administración o si, por el contrario, son consecuencia, al menos en parte, de la insuficiencia de las tarifas establecidas. Baste destacar aquí que tales pérdidas, en definitiva, acaban siempre recayendo sobre las espaldas de los contribuyentes. Pero este hecho no preocupa al dirigista, quien airadamente rechaza las dos únicas soluciones que solventarían la situación; a saber, reintegrar a la empresa privada la explotación del correspondiente servicio o elevar los precios en lo necesario para que el usuario financie el coste del mismo. Rechaza la primera por su carácter reaccionario, convencido como está de que el mundo marcha hacia la continua y progresiva colectivización, y la segunda, por su condición antisocial, ya que exige mayor esfuerzo financiero a las masas consumidoras. Más justo —piensa— es obligar a los contribuyentes, o mejor dicho, a los individuos de mayores posibilidades, a que soporten las cargas. La «capacidad de pago» de éstos es superior a la del usuario de los ferrocarriles nacionalizados y de los tranvías, autobuses o metropolitanos municipalizados. Exigir que tales servicios públicos se

autofinancien no es más que vieja reminiscencia de una ya superada economía «ortodoxa». Con igual fundamento —concluye— se podría pretender que las carreteras o la enseñanza pública se autofinanciaran.

No vale la pena polemizar aquí con quienes gustan de tales soluciones deficitarias. Destaquemos tan sólo que, para poder aplicar el principio de la «capacidad de pago», es preciso que existan rentas y patrimonios susceptibles de ser gravados. Es imposible recurrir al sistema en cuanto dichas reservas se han desvanecido bajo la maza del fisco y de las medidas intervencionistas en boga.

Pero esto es, precisamente, lo que está ya sucediendo en la mayor parte de los países europeos. Las cosas todavía no han ido tan lejos en los Estados Unidos, aunque si no varían pronto las circunstancias, no tardará América en registrar situaciones similares a las del viejo continente.

Dejemos a un lado, para simplificar el debate, los evidentes errores de la teoría de la «capacidad de pago»; concentremos nuestra atención en el problema de la financiación del sistema.

No advierte el planificador, al abogar por el incremento continuo del gasto público, que los fondos disponibles son siempre limitados. Desconoce que si se incrementa el gasto en determinados sectores, habrá que reducir la inversión en otros. El dinero, para el intervencionista, es una riqueza inagotable. En su opinión, se puede disponer sin límite ni tasa de las rentas y patrimonios de «los ricos». Cuando, por ejemplo, postula incrementar los gastos de la enseñanza pública, se limita a exteriorizar su personal deseo de que las escuelas dispongan de mayores medios. Pero ni siquiera pasa por su mente la idea de si tal vez no convendría más, desde un

punto de vista social, incrementar otros gastos, los de sanidad, pongamos por caso. No ve las razones de tanto peso que abogan por la reducción del gasto público y la consiguiente aligeración de las cargas fiscales. La disminución de la inversión pública —piensa— sólo pueden reclamarla defensores a sueldo de los inicuos intereses de las clases pudientes.

Ahora bien, como decíamos, esos fondos que el intervencionista piensa dedicar a sufragar inacabables gastos públicos están rápidamente evaporándose al calor de los hoy vigentes impuestos sobre rentas y transmisiones hereditarias. Tales fondos ya han sido consumidos en la mayor parte de los países europeos. En los Estados Unidos, los últimos incrementos de los tipos impositivos no han conseguido aumentar seriamente la recaudación; con módulos mucho menos progresivos, la Administración americana habría conseguido ingresos muy similares a los que en la práctica obtiene. Los altísimos porcentajes que gravan las rentas más elevadas concitan el caluroso elogio de demagogos e ignorantes dirigistas, pero lo cierto es que aportan sumas extremadamente parcas al erario público[1]. No es posible ya hoy sufragar los disparatados gastos públicos simplemente «exprimiendo al rico»; las masas económicamente débiles, sin ellas saberlo, están soportando una parte importantísima de tan abrumadora carga. Cada día es más evidente lo absurdo de los sistemas tributarios de la era del intervencionismo, amparados siempre en la idea de que el gobierno gaste cuanto quiera y financie tales dispendios a base de la progresividad en los impuestos. Carece de fundamento la tan popular como falaz teoría según la cual el estado, a diferencia de los particulares que han de acomodar sus gastos a los ingresos

efectivamente obtenidos, puede determinar, primero, los gastos que desea efectuar, cualquiera que sea su cuantía, y, después, conseguir, por unos medios u otros, las oportunas recaudaciones. Ni a gobernantes ni a gobernados les va a ser lícito en adelante seguir cerrando los ojos ante hechos tales como que no se puede gastar dos veces un mismo dólar o que el incremento de cualquier capítulo del presupuesto exige la reducción de otra u otras partidas. Cada gasto supletorio, en adelante, habrá de ser financiado precisamente por quienes hasta ahora han procurado siempre desviar hacia terceros la carga tributaria. Quien solicite subsidios, de cualquier tipo que sean, deberá disponerse a soportar sus costes por otra vía. Las masas populares pronto van a tener que soportar íntegramente las pérdidas de las empresas nacionalizadas.

Análoga será la situación de la relación empleadores-empleados. La gente suele creer que las «conquistas sociales» de los asalariados se obtienen con cargo a las «no ganadas» rentas de las clases explotadoras. La huelga no va dirigida contra los consumidores, se dice, sino contra «el capital»; no hay razón alguna para elevar el precio de los productos con ocasión de alzas salariales; deben ser los empresarios, por el contrario, quienes absorban íntegramente tales aumentos. Todo esto está muy bien mientras haya beneficios empresariales a repartir; pero cuando éstos se minimizan progresivamente a causa de la creciente imposición fiscal, de continuos incrementos salariales, de las nuevas «conquistas sociales» y de la fijación de los precios de venta, pronto llegará el momento en que el juego tenga que cesar. Cualquier aumento de las retribuciones obreras, en tal caso, deberá tener forzosamente su pleno reflejo en los precios; lo que unos grupos ganen otros tendrán que perderlo. El huelguista,

no ya a la larga, sino de inmediato, dañará gravemente los intereses del público.

Un punto esencial en la filosofía social del intervencionismo es la existencia de un fondo inagotable que se puede exprimir incesantemente. Pero todo el sistema del intervencionismo se desmorona tan pronto como se agota la fuente que parecía inacabable. El principio de Santa Claus se liquida a sí mismo.

3. El fin del intervencionismo

El interludio intervencionista tiene que llegar a su fin porque el intervencionismo no puede llevar a un permanente sistema de organización. Las razones son las siguientes.

Primera: Las medidas restrictivas de la producción reducen invariablemente la cuantía de los bienes de consumo disponibles. Por mucho que se pretenda defender específicas restricciones o prohibiciones, no es posible construir un orden productivo a base de las mismas.

Segunda: Toda intervención que perturba el funcionamiento del mercado no sólo deja de alcanzar los objetivos deseados, sino que además provoca situaciones que el propio dirigista, desde el punto de vista de sus propias valoraciones, deberá estimar peores que las que pretendía remediar. Si para corregir tan indeseados efectos recurre a intervenciones cada vez más amplias, paso a paso destruye la economía de mercado e implanta en su lugar el socialismo.

Tercera: El intervencionista pretende confiscar el «exceso» de una parte de la población para dárselo a la otra parte. Ahora bien, en cuanto ese «exceso» queda agotado, el dirigismo pierde su propia razón de ser.

Siguiendo el camino del intervencionismo, todos los países que no han adoptado el socialismo pleno de tipo ruso se van acercando progresivamente a la llamada economía planificada, es decir al socialismo germánico de tipo Hindenburg. En lo que respecta a la política económica existe actualmente escasa diferencia entre los diversos países y, dentro de cada país, entre los diversos partidos políticos y grupos de presión. Los nombres históricos de los partidos han perdido su significado. Por lo que al orden económico atañe, no existen prácticamente más que dos grupos: los partidarios de la omnicomprensiva nacionalización leninista, de un lado, y los defensores del intervencionismo, de otro. Los defensores de la libre economía de mercado tienen escasa influencia sobre el curso de los acontecimientos. Lo que aún queda de libertad económica se debe al fracaso de las medidas adoptadas por los gobiernos más que a una política deliberada.

Es realmente difícil computar cuántos son los dirigistas que ya se han percatado de que el intervencionismo aboca forzosamente al socialismo, y cuántos los que de buena fe siguen creyendo que defienden un nuevo sistema de carácter intermedio, supuesta «tercera solución» al problema económico. Lo que, sin embargo, ya nadie duda es que el dirigismo aspira a que sea siempre el gobierno y sólo el gobierno quien, en cada caso, decida si se puede dejar a las cosas evolucionar con arreglo a las directrices del mercado o si, por el contrario, conviene recurrir a intervenciones

coactivas. Ello implica que el intervencionista está dispuesto a respetar los deseos de los consumidores sólo mientras no produzca efectos que el jerarca repruebe. Tan pronto como cualquier hecho económico desagrada a cierto departamento gubernamental o a específico grupo de presión, se movilizan las masas para reclamar nuevos controles, restricciones e intervenciones. Hace tiempo que habría desaparecido del mundo todo vestigio de economía de mercado si no hubiera sido por la ineficiencia de los legisladores y la pereza, negligencia y aun corruptibilidad de gran parte del funcionariado público.

Nunca fue tan evidente como hoy, en esta nuestra época del más virulento anticapitalismo, la incomparable fecundidad del sistema capitalista. El espíritu empresarial, pese al continuo sabotaje que gobernantes, partidos políticos y asociaciones sindicales ejercen contra el mundo de los negocios, todavía logra de continuo incrementar la cantidad y mejorar la calidad de las producciones, haciéndolas cada día más accesibles al gran público consumidor. El individuo normal y corriente, en aquellos países que todavía no han abandonado por completo el orden capitalista, disfruta de un nivel de vida que los antiguos príncipes y señores le envidiarían. Los demagogos, no hace aún mucho, culpaban al capitalismo de la pobreza de las masas; hoy le echan en cara la «abundancia» que derrama sobre el hombre de la calle.

Ya vimos anteriormente que sólo bajo la égida de un sistema que permita calcular pérdidas y ganancias se puede recurrir a métodos gerenciales, es decir, los que aplica el empresario cuando encomienda ciertas funciones subordinadas a algunos colaboradores (gerentes) a quienes reconoce determinada independencia y libertad de acción[2].

Lo que caracteriza al gerente distinguiéndole del puro técnico es que, dentro de su esfera de actuación, puede por sí determinar cómo proceder concretamente para alcanzar el máximo beneficio posible. Pero esa función no puede desempeñarla bajo el socialismo, donde no cabe el cálculo económico, la ponderación contable del capital ni la determinación de pérdidas y ganancias. Pueden los actuales regímenes marxistas, no obstante, servirse aún de una clase cuasi-gerencial gracias a que todavía les es posible calcular merced a los precios de mercado extranjeros.

No tiene sentido calificar determinado periodo histórico de «época de transición». Hay siempre cambio y mutación en el mundo viviente. Toda época es «época de transición». Se puede distinguir, entre los múltiples sistemas sociales imaginables, los perdurables de los que forzosamente tienen que ser transitorios por resultar autodestructivos. Y el intervencionismo es precisamente uno de esos sistemas que se destruyen a sí mismos y conducen necesariamente a un socialismo de tipo germánico. Tal es la meta que ya algunas naciones europeas han alcanzado y nadie es capaz hoy de decir si los Estados Unidos seguirán o no el mismo camino. Los países que han abrazado el socialismo podrán, sin embargo, seguir calculando, mientras el pueblo americano permanezca aferrado a la primacía del mercado e impida a sus autoridades el pleno control del mundo de los negocios. El socialismo podrá seguir sirviéndose del cálculo económico y actuar de modo totalmente distinto a como tendría que hacerlo si el mundo entero se hiciera socialista.

Aunque suele decirse que el mundo no puede indefinidamente ser mitad socialista y mitad de mercado, ningún razonamiento prueba esa supuesta imposibilidad de

partición del globo, ni la impracticabilidad de la coexistencia de ambos sistemas económicos. Por lo demás, esta dualidad es lo único que permitirá a los países socialistas mantenerse durante algún tiempo. Pero la desintegración, el caos y la miseria de las masas serán inevitables. Ni un bajo nivel de vida ni un progresivo empobrecimiento bastan para desmontar automáticamente un sistema económico. Se puede cambiar a un sistema más eficiente sólo si la gente es suficientemente inteligente para comprender las ventajas de semejante cambio. El cambio también pueden producirlo los invasores extranjeros, dotados de un equipo militar mejor gracias a la mayor eficacia de su sistema económico.

Creen los espíritus optimistas que los países que implantaron y desarrollaron la economía capitalista de mercado seguirán aferrados a ella. Hay razones para creerlo y también para dudarlo. Pero es inútil divagar aquí sobre lo que resultará, en definitiva, de ese colosal conflicto que hoy se libra entre la propiedad privada y la propiedad pública de los medios de producción, entre el individualismo y el totalitarismo, entre la libertad y la autoritaria imposición. Todo lo que sobre el particular se puede decir en este momento podemos resumirlo en las tres afirmaciones siguientes:

1. Ninguna razón hay para pensar que en el conflicto ideológico al que nos referimos estén interviniendo fuerzas o tendencias que acabarán dando el triunfo a quienes procuran impulsar el mantenimiento y el reforzamiento de los vínculos sociales y el consiguiente incremento del bienestar material de la humanidad. Nadie puede afirmar que el progreso hacia situaciones cada vez más satisfactorias sea automático ni que resulte imposible recaer en las situaciones más deplorables.

2. La gente tiene que optar entre la economía de mercado o el socialismo. Y no podrá eludir tan dramática elección recurriendo a «terceras soluciones», sea cual fuere el apelativo que les den.

3. Al abolir el cálculo económico, la adopción general del socialismo acabaría en un completo caos y en la desintegración de la cooperación social bajo la división del trabajo.

SÉPTIMA PARTE

EL LUGAR DE LA ECONOMÍA EN LA SOCIEDAD

CAPÍTULO XXXVII

EL CARÁCTER NO DESCRIPTIVO DE LA ECONOMÍA

1. LA SINGULARIDAD DE LA ECONOMÍA

Lo que confiere a la economía su peculiar y única posición en el ámbito tanto del puro conocimiento como en el de su utilización práctica es el hecho de que sus particulares teoremas no puedan ser sometidos a verificación o falsificación por la experiencia. Naturalmente, las medidas que un acertado razonamiento económico aconseja provocan las consecuencias deseadas, mientras que las dictadas por un razonamiento económico falso no alcanzan las metas apetecidas. Pero esta experiencia es pura experiencia histórica, es decir, experiencia de fenómenos complejos. Nunca puede, como ya vimos, servir para comprobar o refutar ningún teorema particular[1]. La aplicación de teoremas económicos falsos se traduce en consecuencias indeseadas. Pero estos efectos carecen del indiscutible poder de convicción que en cambio tienen los *hechos experimentales*

en el campo de las ciencias naturales. Sólo la razón, sin ayuda de la experiencia, puede demostrar la corrección o incorrección de un teorema económico.

La triste importancia de esta situación radica en que impide que las mentes ingenuas reconozcan la realidad de los hechos económicos que les afectan. El hombre considera real y efectivo aquello que no puede modificar y a cuya existencia ha de acomodar su conducta si desea alcanzar los objetivos apetecidos. Es una dura experiencia para los mortales descubrir las inmodificables circunstancias del mundo en que vivimos. Constatan de este modo que a la satisfacción de sus deseos se oponen limitaciones inexorables. Entonces, aun lamentándolo, admiten que hay cosas —como la causalidad— que ninguna argumentación puede variar. La experiencia que los sentidos corporales proporcionan habla un lenguaje que todos comprendemos fácilmente. Nadie osa discutir el resultado de un experimento rectamente practicado. Es imposible impugnar la realidad de los hechos establecidos experimentalmente.

Pero en el campo del conocimiento praxeológico ni el éxito ni el fracaso hablan un lenguaje claro que todos puedan entender. La experiencia derivada exclusivamente de los fenómenos complejos no evita las interpretaciones basadas en los simples buenos deseos. La ingenua propensión del hombre a atribuir omnipotencia a sus pensamientos, aunque sean confusos y contradictorios, nunca recibe la refutación clara y precisa de la experiencia. El economista no puede refutar las fantasías y falsedades económicas en la forma en que el doctor refuta a los curanderos y charlatanes. La historia habla sólo a aquéllos que saben cómo interpretarla a base de teorías correctas.

2. Economía y opinión pública

Esta diferencia epistemológica cobra decisiva importancia si observamos que la aplicación práctica de las enseñanzas económicas presupone su aceptación por la opinión pública. La implantación de cualquier innovación técnica, bajo un régimen de mercado, sólo requiere que cierto individuo o grupo se percate de su utilidad. Ni la ceguera ni la indiferencia de las masas pueden paralizar a los heraldos del progreso. Para llevar adelante sus planes no precisan éstos la venia de nadie. Los llevan a cabo a pesar de la frecuente hilaridad de las mentes obtusas. Cuando luego aparezcan en el mercado los nuevos productos, mejores y más baratos, quienes antes se burlaban serán los primeros en lanzarse atropelladamente a adquirirlos. Hay, ciertamente, gente muy torpe; pero todo el mundo distingue perfectamente entre calzado caro y calzado barato, entre zapatos buenos y zapatos malos.

No ocurre así en el campo de la organización social y de la política económica. Aquí las más fecundas teorías pierden su virtualidad si la opinión pública no las respalda. Son totalmente inoperantes si la mayoría las rechaza. Es imposible a la larga gobernar, sea cual fuere el sistema político, en desacuerdo con la opinión pública. Prevalece siempre, en última instancia, la filosofía mayoritaria. No es posible un gobierno impopular y duradero. A este respecto, no existe diferencia entre democracia y despotismo. La diferencia entre ambos se refiere sólo al modo en que se llega a acomodar el orden político a la ideología sustentada por la opinión pública. Para derribar al dictador, es preciso recurrir a las armas; al gobernante democrático, en cambio, se le desplaza

pacíficamente en la primera consulta electoral.

La supremacía política de la opinión pública no sólo confiere a la ciencia económica particular condición en el conjunto de las ciencias y el saber; determina, además, el curso de la historia.

Vanas son las conocidas discusiones sobre el papel que el individuo desempeña en la evolución histórica. Es siempre un cierto individuo quien piensa, actúa y realiza. Las ideas nuevas, los proyectos revolucionarios, son invariablemente fruto de mentes señeras. El hombre excepcional, sin embargo, fracasa al pretender actuar en el orden social si previamente no ha sabido conquistar la opinión pública.

El progreso de la humanidad depende, por un lado, de los descubrimientos sociales y económicos que los individuos intelectualmente mejor dotados efectúen y, por otro, de la habilidad de esas mismas u otras personas para hacer que estas ideologías sean atractivas a la mayoría.

3. La ilusión de los viejos liberales

Las masas, el conjunto de hombres comunes, no conciben ideas, ni verdaderas ni falsas. Se limitan a elegir entre las elaboradas por los líderes intelectuales de la humanidad. Pero su elección es decisiva y determina el curso de la historia. Nada puede atajar el desastre cuando la mayoría prefiere doctrinas nocivas.

La filosofía social de la Ilustración no se percató del peligro

que encerraba el posible predominio de las ideas erróneas. Las objeciones generalmente esgrimidas contra el racionalismo de los economistas clásicos y de los pensadores hedonistas no ofrecen la menor consistencia. Sin embargo, estas doctrinas contenían un importante fallo. Suponían, con notoria ligereza, que todo lo que fuera lógico y razonable acabaría imponiéndose por su propia fuerza. No preveían la posibilidad de que la opinión pública optara por erradas ideologías, dañosas para el bienestar común y contradictorias con el mantenimiento de la cooperación social.

Suele hoy menospreciarse a pensadores que en su día dieron la voz de alarma criticando la inconmovible fe que los liberales ponían en el hombre común. Y, sin embargo, un Burke y un Haller, un Bonald y un De Maistre llamaron acertadamente la atención sobre ese grave problema que el liberalismo estaba pasando por alto. Enjuiciando las reacciones de las masas, fueron más realistas que sus optimistas adversarios.

Es cierto que estos conservadores pensaban bajo la ilusión de que podía mantenerse el sistema tradicional de gobierno, con todo su paternalismo y restriccionismo económico; proclamaban a los cuatro vientos las excelencias del *anden régime* que, desde luego, había hecho prosperar a la gente y hasta había humanizado las guerras. Pero no acertaban a percibir que precisamente tales logros habían dado lugar a un aumento demográfico tal que se había provocado la aparición de masas humanas sin acomodo posible en el viejo sistema del restriccionismo económico. Cerraban los ojos ante la aparición de un proletariado que aquel orden social que pretendían perpetuar jamás podía amparar ni absorber. Fracasaron en su intento de buscar soluciones al problema

más candente que el Occidente, en vísperas de la «revolución industrial», tenía planteado.

El capitalismo proporcionó al mundo precisamente lo que necesitaba, es decir, un nivel de vida cada día más elevado para una población en crecimiento incesante. Pero los liberales, los heraldos y defensores del capitalismo, según veíamos, pasaron por alto el hecho de que ningún sistema social, por beneficioso que sea, puede perdurar sin el apoyo de la opinión pública. No previeron el éxito de la propaganda anticapitalista. El liberalismo, tras haber desarticulado el mito de la misión divina de la realeza, cayó víctima de teorías no menos ilusorias, tales como el poder decisivo de la razón, la infalibilidad de la *volonté générale* y la divina inspiración de las mayorías. Nada puede ya detener —pensaron los liberales— el progresivo mejoramiento de las condiciones sociales. La filosofía de la Ilustración, poniendo de manifiesto la falsedad de las antiguas supersticiones, había implantado para siempre la supremacía de la razón. La libertad económica estaba ya provocando e iba a provocar en el futuro resultados tan espectaculares que nadie con inteligencia sería capaz de poner en duda la bondad del sistema. (Y daban, naturalmente, por supuesto que la gente era inteligente y capaz de pensar correctamente).

Jamás imaginaron los viejos liberales que las masas podrían llegar a interpretar la experiencia histórica con arreglo a filosofías muy distintas a las suyas. No previeron la popularidad que habían de adquirir en los siglos XIX y XX ideas que ellos hubieran calificado de reaccionarias, supersticiosas y carentes de lógica y fundamento. El hallarse tan íntimamente convencidos de que todo hombre está dotado de la facultad de razonar les hizo fallar lamentablemente en sus

predicciones. Graves augurios que ya se atisbaban no eran para ellos más que momentáneas recaídas, episodios accidentales, que no podían preocupar al pensador que contemplaba la suerte de la humanidad *sub specie aeternitatis*. Dijeran lo que quisieran los reaccionarios, había un hecho que nadie osaría negar: que el capitalismo estaba proporcionando a una población en rápido crecimiento constante mejora de su nivel de vida.

Pero eso fue precisamente lo que la mayoría puso en tela de juicio. Las escuelas socialistas —y con especial énfasis el marxismo— afirmaron que el capitalismo provocaba el progresivo empobrecimiento de las clases trabajadoras. La afirmación, aplicada a los países capitalistas, es a todas luces inexacta. Entre los pueblos subdesarrollados, donde sólo en menor grado se han aplicado los métodos del capitalismo occidental, el impresionante aumento de la población debiera precisamente llevarnos a la conclusión de que aquella gente dispone ahora no de menos sino de más bienes que antes. Esos países, desde luego, son pobres en comparación con otros más avanzados. Su pobreza es consecuencia del crecimiento demográfico. Prefieren tener más hijos antes que elevar su nivel de vida. Tal elección, evidentemente, tan sólo a ellos compete. Ahora bien, la indudable prolongación de la vida media que esos mismos pueblos han experimentado demuestra bien a las claras que también ellos cada día disponen de mayores medios. No habrían podido engendrar tantos descendientes si no hubieran disfrutado de mayores medios de subsistencia.

Y, pese a todo, no sólo los marxistas, sino también muchos autores supuestamente burgueses, aseguran que las profecías de Marx acerca de la evolución del capitalismo han quedado

confirmadas por los acontecimientos históricos de los últimos cien años.

CAPÍTULO XXXVIII

LA ECONOMÍA EN EL SISTEMA EDUCATIVO

1. LOS ESTUDIOS ECONÓMICOS

Las ciencias naturales se basan en hechos experimentalmente constatados. Las teorías físicas o biológicas se contrastan con los datos experimentales, y son rechazadas en cuanto contradicen lo que atestigua la experiencia. El progreso de tales disciplinas, así como el perfeccionamiento de la técnica y la terapéutica, reclaman trabajos experimentales cada día mayores. La experimentación exige grandes inversiones de tiempo, de actividad especializada y de factores materiales. Nada puede ya, en este terreno, hacer el investigador aislado y sin recursos, por inteligente que sea. Sólo en los enormes laboratorios financiados por el estado, las universidades, las fundaciones y las grandes empresas se puede hoy experimentar e investigar. El trabajo en dichos centros es muchas veces meramente rutinario. La mayor parte de las

personas que en ellos trabajan no son más que técnicos cuya actividad se limita a reunir datos, que después científicos de altura, también a veces experimentadores, ensamblan en fecundas teorías. La función de aquellos expertos es sólo auxiliar e instrumental en relación con el progreso científico, aun cuando en algunas ocasiones pueden efectuar interesantes descubrimientos directamente aprovechables en el terreno de la terapéutica o de los negocios.

Cree la gente, desconociendo la radical diferencia epistemológica entre las ciencias naturales y las ciencias de la acción humana, que para ampliar los conocimientos económicos convendría organizar el estudio de nuestra disciplina de acuerdo con los bien acreditados métodos seguidos en medicina, física o química. Se han gastado importantes sumas en los seminarios dedicados a supuestas investigaciones económicas. Lo único que en dichos centros se hace es historia económica del pasado reciente.

La historia económica es, ciertamente, una laudable disciplina. Pero por interesante que sea dicho estudio, nunca hay que confundirlo con el verdadero análisis económico. Jamás puede éste procurar datos en el sentido que el vocablo tiene cuando se trata de experiencias de laboratorio. Los conocimientos que de este modo se consiguen no pueden emplearse para establecer con ellos hipótesis y teoremas. Por el contrario, esta información sólo cobra sentido cuando se interpreta a la luz de previas teorías lógicamente deducidas y estructuradas con total independencia de lo que aquellos estudios puedan decir. No es el caso de repetir aquí lo que sobre el particular dijimos en anteriores capítulos. Ninguna discusión económica puede solucionarse a la mera vista de hechos históricos; es preciso recurrir ante todo a

determinadas teorías praxeológicas[1].

La creación de laboratorios consagrados a la investigación del cáncer es muy posible que contribuya al descubrimiento de métodos que combatan e impidan la aparición de tan terrible enfermedad. Un seminario de investigación económica, por el contrario, en nada puede ayudar a evitar una crisis económica. De muy escasa utilidad resulta, en relación con el estudio de los fenómenos depresivos, la recopilación de datos relativos a pasadas depresiones, por sistemático y fidedigno que el trabajo sea. Los investigadores no disienten en cuanto a los hechos, sino en la interpretación de los mismos.

Todavía más importante es el hecho de que es imposible reunir los datos relativos a hechos concretos sin hacer referencia a las teorías sustentadas por el historiador al iniciar su trabajo. El historiador nunca refleja la totalidad de las circunstancias concurrentes, sino tan sólo aquéllas que considera de interés según los puntos de vista doctrinales que mantenga; omite cuanto estima irrelevante para la interpretación del suceso que le ocupa. Los trabajos históricos carecen prácticamente de valor cuando su autor ha sido cegado por erróneas teorías.

Ningún análisis de la historia económica, ni siquiera la del más inmediato pasado, puede reemplazar al puro razonamiento económico. La economía, como la lógica y las matemáticas, exige constantemente recurrir al razonamiento abstracto. La ciencia económica nunca puede ser experimental ni empírica. Por eso, el economista no necesita de instalaciones costosas para llevar a cabo sus investigaciones. Le basta disponer de una mente lúcida, capaz de distinguir claramente en la diversidad de acontecimientos

los que son esenciales de los meramente accidentales.

No tratamos, desde luego, de enfrentar la economía y la historia económica. Cada rama del saber tiene su propio mérito y utilidad. El economista nunca pretendió menospreciar al historiador. Los auténticos historiadores, por su parte, tampoco se mostraron opuestos a la investigación económica. El antagonismo entre ambas disciplinas fue deliberadamente provocado por socialistas e intervencionistas, al hallarse convencidos de que la dialéctica de los economistas era incontrovertible. La Escuela Histórica y el Institucionalismo procuraron por todos los medios desvirtuar la ciencia económica, pretendiendo sustituirla por estudios «empíricos», precisamente porque no podían resistir el impacto lógico de los economistas. Su historia económica había de ser el arma que socavara el prestigio de la economía y que facilitara la difusión del intervencionismo.

2. La Economía como profesión

Los primeros economistas se dedicaron al estudio de su disciplina por puro amor a la misma. Pretendían difundir, mediante comunicaciones y escritos, entre sus conciudadanos los descubrimientos que efectuaban. Querían influir sobre la opinión pública para que prevaleciera la política más idónea. Jamás concibieron la economía como una profesión.

La aparición del economista profesional es una secuela del intervencionismo, y actualmente no es sino un especialista

que procura descubrir las fórmulas que permitan al gobierno intervenir mejor en la vida mercantil. Se trata de expertos en materia de legislación económica, legislación que actualmente sólo aspira a perturbar el libre funcionamiento de la economía de mercado.

Hay miles de tales expertos desperdigados por las oficinas públicas, al servicio de los partidos políticos y de los grupos de presión, en las redacciones de los periódicos y revistas. Algunos son asesores de determinadas empresas, otros actúan por su propia cuenta. Muchos gozan de reputación nacional e incluso internacional, y su influencia es enorme. Llegan a dirigir grandes bancos y corporaciones, ocupan escaños en los parlamentos y desempeñan funciones ministeriales en los gobiernos. Rivalizan con los profesionales del derecho en la dirección de los asuntos políticos. Ese destacado papel que desempeñan constituye uno de los rasgos más característicos de esta época dirigista en que vivimos.

No cabe duda de que algunos son individuos extraordinariamente dotados; quizá las mentes más destacadas de nuestro tiempo. Pero su filosofía les condena a una terrible estrechez de miras; vinculados a los partidos políticos y a los grupos de presión, que sólo buscan ventajas y privilegios para los suyos, caen en el más triste sectarismo. Nunca quieren considerar las repercusiones que a la larga habrán de provocar las medidas que preconizan. Sólo les importa el inmediato interés de aquéllos a cuyo servicio se hallan. Lo que, en definitiva, pretenden es que sus clientes se enriquezcan a expensas de los demás. Para tranquilizar su conciencia procuran autoconvencerse de que el propio interés de la humanidad coincide con los objetivos que su grupo persigue. Y hacen cuanto pueden para que la gente quede

convencida de lo mismo. Cuando luchan por incrementar el precio del trigo, del azúcar o de la plata; cuando pugnan por elevar los salarios de su sindicato; cuando intrigan por establecer barreras arancelarias que impidan el acceso al país de productos extranjeros mejores y más baratos, ni un momento dejan de proclamar con el mayor desenfado y energía que no hacen sino batallar por todas las metas nobles y elevadas, por la instauración de la justicia y la libertad, por la salud patria y hasta por la salvaguardia misma de la civilización.

La gente está en contra de los grupos de presión, pues atribuye a su actividad todos aquellos males que el intervencionismo provoca. El origen del mal, sin embargo, cala más hondo. La filosofía de los grupos de presión se ha enseñoreado de las asambleas legislativas. En los parlamentos democráticos los agricultores, los ganaderos, las cooperativas, los mineros, los sindicatos, los industriales que no pueden competir con el extranjero, entre otros muchos sectores, cada uno tiene sus defensores y abogados que no quieren sino conseguir privilegios para sus patrocinados. Pocos son hoy en día los políticos y parlamentarios que ponen el interés de la nación por encima de las apetencias de los grupos de presión. Lo mismo sucede en los departamentos ministeriales. El titular de la cartera de agricultura, por ejemplo, entiende que su misión es privilegiar a los agricultores; su actividad no tiene otro objetivo que elevar los precios de los productos del campo.

El ministro de trabajo, en el mismo sentido, considera su deber ser el paladín de los sindicatos, a los que procura investir del máximo poder. Todos los ministerios actúan como compartimientos estancos, procurando beneficiar a sus

clientes, sin preocuparse de si con ello perjudican los objetivos perseguidos por otros departamentos.

Suele decirse que en la actualidad ya no hay verdaderos estadistas. Tal vez sea cierto. Pero donde prepondera la ideología intervencionista no cabe duda que sólo progresan y llegan a gobernar aquellos políticos que se adscriben incondicionalmente al servicio de específicos sectores. Ni un dirigente sindical ni un representante agrario podrán jamás ser gobernantes ecuánimes y de altura. Ningún estadista puede formarse al servicio de un grupo de presión. El auténtico hombre de estado practica invariablemente una política de largo alcance; a los grupos de presión, en cambio, sólo les interesan los efectos inmediatos. Los lamentables fracasos del gobierno de Weimar y de la Tercera República francesa patentizan las desastrosas situaciones a que se llega cuando los asuntos públicos están en manos de camarillas y grupos de presión.

3. La profesión de pronosticar

Cuando finalmente los hombres de negocios se han percatado de que la euforia alcista desatada por la expansión crediticia es siempre transitoria y conduce fatalmente a la depresión, comprenden la importancia que tiene para ellos conocer a tiempo los datos de la coyuntura. Entonces acuden al consejo del economista.

El economista sabe que la euforia dará paso a la crisis. Pero

no tiene ni la menor idea de cuándo se producirá ésta. Múltiples circunstancias políticas pueden adelantar o retrasar el evento. No hay forma alguna de predecir ni la duración del auge ni la de la subsiguiente depresión. Es más, al hombre de negocios de nada le serviría dicha información, aun suponiendo que los cambios coyunturales fueran previsibles. Lo que el empresario necesita es advertir la inminencia de la crisis mientras los demás siguen confiados en que el *boom* continuará. Esta particular perspicacia le permitirá ordenar convenientemente sus operaciones, logrando salir indemne del trance. En cambio, si existiera alguna fórmula que permitiera prever el futuro de la coyuntura, todos los empresarios, al mismo tiempo, conseguirían la correspondiente información. Su actividad, para evitar las previstas pérdidas, provocaría entonces inmediatamente la aparición de la crisis; todos llegarían tarde y nadie podría salvarse.

Dejaría de ser incierto el porvenir si fuera posible predecir el futuro del mercado. Desaparecerían tanto las pérdidas como las ganancias empresariales. En este sentido, la gente pide a los economistas cosas que desbordan la capacidad de la mente humana.

La idea misma de que esa deseada profecía sea posible; el que se suponga que existen fórmulas con las que en el mundo de los negocios se puede prescindir de la especial intuición característica del auténtico empresario, de suerte que cualquiera, respaldado por la oportuna «información», pudiera ponerse al frente de la actividad mercantil, no es sino fruto obligado de aquel complejo de falacias y errores que constituyen la base de la actual política anticapitalista. En toda la denominada filosofía marxista no hay ni la más

mínima alusión al hecho de que la actividad del hombre debe enfrentarse invariablemente con un futuro *incierto*. La nota peyorativa que los conceptos de promotor y especulador llevan hoy aparejada demuestra claramente que nuestros contemporáneos ni siquiera sospechan en qué consiste el problema fundamental de la acción humana.

La particular facultad del empresario, que le induce a adoptar las medidas en cada caso más oportunas, ni se compra ni se vende. Consigue beneficios precisamente porque sigue ideas en desacuerdo con lo que la mayoría piensa. No es la visión del futuro lo que produce lucro, sino el prever el futuro con mayor acierto que los demás. Triunfa quien discrepa, quien no se deja llevar por los errores comúnmente aceptados. Obtiene ganancia el empresario que se halla en posición de atender necesidades que sus competidores no previeron al acopiar los factores de producción.

Empresarios y capitalistas arriesgan posición y fortuna en un negocio cuando están convencidos de la certeza de sus previsiones. A estos efectos, de poco les vale el consejo del «experto». Nunca comprometerán aquéllos sus patrimonios porque cierto «especialista» se lo aconseje. Quienes se lanzan a especulaciones bursátiles atendiendo «informes confidenciales» están destinados a perder su dinero, sea cual fuere la fuente de su información.

El empresario advierte perfectamente la incertidumbre del futuro. Sabe que el economista no puede proporcionarle información alguna acerca del mañana y que todo lo más que éste puede facilitarle es una interpretación personal de datos estadísticos referentes siempre al pasado. La opinión del economista sobre el porvenir, para capitalistas y empresarios,

no pasa de ser una discutible conjetura. Son realmente escépticos y desconfiados. Sin embargo, suelen interesarse por lo que dicen revistas y publicaciones especializadas, toda vez que desean estar al corriente de cualquier hecho que pudiera afectar a sus negocios. Por eso, las grandes empresas contratan los servicios de economistas y estadísticos.

El pronóstico en los negocios falla en el vano intento de hacer desaparecer la incertidumbre del futuro y privar a la empresarialidad de su inherente carácter especulativo. Sus servicios no por eso dejan de tener interés en la recogida e interpretación de datos sobre las tendencias económicas y el desarrollo del pasado inmediato.

4. La Economía y la Universidad

Las universidades estatales están invariablemente sometidas a la influencia del gobernante. Procuran las autoridades que ocupen las cátedras sólo quienes coinciden con las ideas del gobierno. Como quiera que, en la actualidad, todos los políticos no socialistas son dirigistas, los profesores universitarios son también normalmente intervencionistas. El deber primordial de la universidad estatal, para los poderes públicos, consiste en persuadir a las nuevas generaciones de la verdad de las doctrinas oficiales[2]. No les interesan los economistas.

Por desgracia, en la mayor parte de las universidades privadas e independientes no menos prevalece el

intervencionismo.

La universidad, de acuerdo con inveterada tradición, no sólo debe enseñar, sino también promover el avance de la ciencia y el saber. De ahí que el profesor universitario no deba limitar su actividad a inculcar en sus discípulos ajenos conocimientos, sino que debe incrementar el acervo del conocimiento. Forma parte de la república universal de la erudición; debe, por eso, ser un innovador, un buscador incansable de mayor y más perfecta ilustración. Ninguna universidad admite que su claustro sea inferior al de ninguna otra. El catedrático, hoy como siempre, se considera por lo menos igual a cualquiera de los maestros de su ciencia. Está convencido de que participa como el que más en el progreso de su disciplina.

La idea de que todos los profesores son iguales es a todas luces inadmisible. Hay una enorme diferencia entre la obra creativa del genio y la monografía del especialista. En el campo de la investigación empírica, sin embargo, no es difícil mantener la ficción. Tanto el auténtico investigador como su rutinario auxiliar recurren a los mismos métodos de trabajo. Practican experimentos de laboratorio o reúnen documentos históricos. La labor externa es la misma. Sus respectivas publicaciones tratan idénticos temas y problemas. No hay diferencia aparente entre lo que el uno y el otro hacen.

No ocurre lo mismo con las ciencias teóricas como la filosofía y la economía. No hay aquí bien trilladas vías que la mente adocenada pueda seguir sin esfuerzo. El paciente y laborioso especialista carece en este mundo de tarea a desarrollar. Porque no hay investigación empírica; el progreso científico, en este campo, sólo es posible a fuerza de pensar, reflexionar y meditar. No cabe la especialización, ya que todos

los problemas están relacionados. Abordar cualquier tema exige enfrentarse con el conjunto de la ciencia. Un célebre historiador, hablando en cierta ocasión de las tesis doctorales, decía que las mismas gozaban de particular importancia psicológica y académica porque permitían al autor darse la satisfacción de pensar que había un sector del saber, por mínimo que fuera, donde nadie le igualaba. Tan agradable sensación, desde luego, jamás puede experimentarla quien escribe una tesis sobre temas económicos. No existen en nuestra ciencia ni reductos aislados ni compartimientos estancos.

En un mismo periodo histórico nunca han coexistido más allá de un puñado de personas que contribuyeran decisivamente al progreso de los estudios económicos. La mente genial escasea en el campo de la ciencia económica tanto como en cualquiera de las restantes ramas del saber. Hay además muchos economistas preclaros que no se dedican a la enseñanza. Las universidades y escuelas especiales, sin embargo, reclaman profesores de economía a millares. Exige la tradición universitaria que todos ellos pongan de manifiesto su valía mediante la publicación de trabajos originales, no bastando en este sentido los manuales y libros de texto. La reputación académica y aun el sueldo de un profesor depende más de sus escritos que de su capacidad didáctica. El catedrático tiene por fuerza que publicar cosas. Por eso, cuando el interesado no sabe escribir de economía propiamente dicha, se dedica a la historia económica, sin dejar por ello de proclamar enfáticamente que es ciencia económica pura lo que está produciendo. Dirá, incluso, que la suya es la única verdadera economía, precisamente por apoyarse en datos empíricos, inductivos y «científicos». Los

análisis meramente deductivos de los «teóricos de café» no son para él más que ociosas especulaciones. Si adoptara distinta postura estaría proclamando que hay dos clases de profesores de economía: los que contribuyen personalmente al progreso científico y los que no tienen participación alguna en el mismo. (Lo que no impide que éstos realicen interesantes trabajos en otras disciplinas, tales como la historia económica contemporánea). Por eso, el clima de universidades y escuelas no es propicio para la enseñanza de la economía. Son muchos los profesores —no todos, afortunadamente— que tienen especial interés en desacreditar la «mera» teoría. Quieren reemplazar el análisis económico por una arbitraria recopilación de datos históricos y estadísticos. Pretenden desarticular la economía en supuestas ramas independientes, para entonces poder especializarse en alguno de estos sectores: en el agrario, en el laboral, en el de América Latina, etc.

Nadie duda que la enseñanza universitaria debe informar al estudiante acerca de la historia económica en general y de los sucesos más recientes en particular. Pero esta ilustración, como tantas veces hemos dicho, de nada sirve si no la acompaña un conocimiento a fondo de la ciencia económica. La economía no admite subdivisiones ni secciones particulares. En cualquier análisis particular debe tenerse siempre presente la inexorable interconexión de todos los fenómenos de la acción humana. No hay problema cataláctico que pueda ser resuelto estudiando por separado un específico sector productivo. No es posible, por ejemplo, analizar el trabajo y los salarios haciendo caso omiso de los precios, los tipos de interés, las pérdidas y las ganancias empresariales, el dinero y el crédito y otras muchas cuestiones de no menor

importancia. Lo normal en los cursos universitarios dedicados a temas laborales es ni siquiera abordar el tema referente a la efectiva determinación de los salarios. No existe una «economía laboral» ni tampoco una «economía agraria». En el campo del saber económico no hay más que un solo e indivisible cuerpo de conocimiento científico.

Lo que esos supuestos especialistas exponen en sus conferencias y publicaciones no es ciencia económica, sino simplemente aquello que interesa al correspondiente grupo de presión. Como, en el fondo, ignoran la ciencia económica, fácilmente caen víctimas de quienes sólo propugnan privilegios para sí mismos. Aun los que abiertamente no se inclinan hacia ningún grupo de presión determinado y altivamente pregonan su completa independencia comulgan, a veces sin darse cuenta, con los principales dogmas del intervencionismo. Lo que más temen es que se les pueda acusar de hacer mera crítica negativa. Por eso, al examinar una particular medida de intervención, acaban siempre postulando la sustitución del intervencionismo ajeno por el suyo propio. Demostrando la mayor ignorancia, prohíjan la tesis básica de intervencionistas y socialistas; a saber, que la economía de mercado perjudica los vitales intereses de la mayoría en beneficio de unos cuantos desalmados explotadores. El economista que expone los fracasos del intervencionismo no es sino un defensor a sueldo de las grandes empresas y de sus injustas pretensiones. De ahí, concluyen, la necesidad de impedir que semejantes individuos accedan a la cátedra y a las revistas de las asociaciones de profesores universitarios.

Los estudiantes quedan perplejos y desorientados. En los cursos de economía matemática se les ha saturado de

fórmulas y ecuaciones que recogen unos hipotéticos estados de equilibrio, donde no hay ya actividad humana. Comprenden que dichas ecuaciones de nada sirven cuando se trata de abordar el mundo económico real. Por otra parte, supuestos especialistas les han expuesto en sus disertaciones la rica gama de medidas intervencionistas que convendría aplicar para «mejorar» las cosas. Resulta, pues, de un lado, que aquel equilibrio que con tanto interés estudiaron jamás se alcanza en la práctica y, por otro, que nunca tampoco los salarios ni los precios de los productos del campo son suficientemente elevados, en opinión de sindicatos y agricultores. Se impone por tanto, piensan, una reforma radical. Pero ¿en qué debe consistir concretamente esa reforma?

La mayoría estudiantil acepta, sin preocuparse de más, las panaceas intervencionistas que sus profesores preconizan. Todo se arreglará, de acuerdo con sus maestros, en cuanto el gobierno imponga unos salarios mínimos justos, procure a todo el mundo alimento suficiente y vivienda adecuada y, de paso, prohíba, por ejemplo, la venta de margarina o la importación de azúcar. Pasan por alto las contradicciones en que caen sus mentores cuando un día lamentan la «locura de la competencia» y al siguiente los «males del monopolio», quejándose unas veces de la caída de los precios y otras del creciente coste de la vida. El estudiante recibe su título y procura encontrar lo antes posible un empleo al servicio de la administración pública o de cualquier poderoso grupo de presión.

Pero existen también jóvenes suficientemente perspicaces para descubrir las incoherencias del intervencionismo. Coinciden con sus maestros en repudiar la economía de

mercado; dudan, sin embargo, de la efectividad práctica de las medidas dirigistas aisladas que aquéllos recomiendan. Llevan a sus consecuencias lógicas los idearios que les han sido imbuidos y se convierten entonces al socialismo. Entusiasmados, saludan el sistema soviético como efectiva aurora de una nueva y superior civilización.

Sin embargo, no han sido en muchas universidades las enseñanzas de los profesores de economía las que las han transformado en meros centros de incubación socialista. A ese resultado se ha llegado con mayor frecuencia por las prédicas escuchadas en las cátedras de carácter no económico. En las facultades de economía todavía puede uno encontrarse con auténticos economistas e incluso los restantes profesores raro es que lleguen por entero a desconocer las graves objeciones que la ciencia opone al socialismo. No sucede lo mismo, por desgracia, con muchos de los catedráticos de filosofía, historia, literatura, sociología y derecho político. Interpretan éstos la historia ante sus alumnos de acuerdo con las más burdas vulgaridades del materialismo dialéctico. Muchos de los que combaten vehementemente al marxismo por su materialismo y ateísmo coinciden por lo demás enteramente con las ideas del *Manifiesto Comunista* y los programas de la Internacional Comunista. Las crisis económicas, el paro, la inflación, la guerra y la miseria son consecuencias inevitables del capitalismo y sólo desaparecerán cuando el sistema sea definitivamente erradicado.

5. La Economía y la educación general

En aquellos países en que no existe diversidad lingüística la enseñanza pública da buenos frutos cuando trata de enseñar a la gente a leer, a escribir y a dominar las cuatro reglas aritméticas. Pueden añadirse, para los alumnos más despiertos, nociones elementales de geometría, ciencias naturales y legislación patria. Pero en cuanto se pretende seguir avanzando surgen mayores dificultades. La enseñanza primaria fácilmente deriva hacia el adoctrinamiento político. No es posible exponer a un adolescente todos los aspectos de un problema para que él después descubra la solución correcta. No menos arduo es encontrar maestros dispuestos a exponer imparcialmente doctrinas contrarias a lo que ellos piensan. El partido en el poder controla siempre la instrucción pública y puede, a través de ella, propagar sus propios idearios y criticar los contrarios.

Los liberales decimonónicos, en la esfera de la educación religiosa, resolvieron el problema mediante la separación de la Iglesia y el estado. Se dejó de enseñar religión en las escuelas públicas. Los padres, sin embargo, gozaban de plena libertad para, si así lo deseaban, enviar a sus hijos a colegios confesionales al cuidado de comunidades religiosas.

Pero el problema no atañe sólo a la enseñanza religiosa y al análisis de determinados aspectos de las ciencias naturales posiblemente disconformes con la Biblia. Afecta aún más a la enseñanza de la historia y la economía.

El público es consciente de ello sólo con respecto a los aspectos internacionales de la enseñanza de la historia. Prevalece hoy la opinión de que ni el nacionalismo ni el «chauvinismo» deberían influir en los estudios históricos.

Pero son pocos los que se percatan de que el mismo problema aparece en lo tocante a la historia nacional. El maestro o el autor del correspondiente libro de texto pueden fácilmente deformar la narración con arreglo a su propia filosofía social. Cuanto más haya que simplificar y esquematizar las cosas para hacerlas asequibles a las mentes inmaduras de niños y adolescentes, mayor peligrosidad reviste el planteamiento.

La enseñanza de la historia, en opinión de marxistas e intervencionistas, se halla viciosamente influida por el ideario del viejo liberalismo. Desean, por tanto, sustituir lo que denominan la interpretación burguesa de la historia por su propia interpretación. La revolución inglesa de 1688, la francesa y los movimientos del siglo XIX fueron, para los marxistas, puras conmociones burguesas. Provocaron, ciertamente, la caída del feudalismo, pero en su lugar implantaron la supremacía burguesa. Las masas proletarias no fueron, en ningún caso, emancipadas; del dominio aristocrático pasaron a la sujeción clasista de los explotadores capitalistas. Es ineludible, si se quiere liberar al obrero, destruir el sistema capitalista de producción. Para los intervencionistas, bastaría con proseguir los cauces de la *Sozialpolitik* o del *New Deal*. Los marxistas, en cambio, afirman que sólo la violenta supresión del aparato gubernamental de la burguesía permitirá alcanzar el objetivo deseado.

No es posible abordar ningún tema histórico sin haberse pronunciado previamente sobre las teorías y cuestiones económicas subyacentes. Ni el profesor ni el libro de texto pueden adoptar una postura de despegada neutralidad ante cuestiones tales como la de que la «revolución inacabada» deba completarse con la revolución comunista. El análisis de

cualquiera de los acontecimientos históricos de los últimos trescientos años implica un juicio previo sobre las controversias económicas hoy prevalentes. No hay más remedio que elegir entre la filosofía contenida en la *Declaración de Independencia* o la *Alocución de Gettysburg* y la que rezuma el *Manifiesto Comunista*. La alternativa es terminante; de nada sirve ocultar la cabeza bajo el ala y pretender esquivar el problema.

En la enseñanza secundaria y en los estudios universitarios el análisis de los temas históricos y económicos es puro adoctrinamiento. Los estudiantes no están ciertamente preparados para formar su propia opinión tras el examen crítico de las explicaciones que les son suministradas.

La instrucción pública tiene mucha menor importancia de la que generalmente se le atribuye. Los partidos políticos, en otro caso, se preocuparían por dominarla aún más a fondo. Pero ellos saben que las instituciones docentes influyen poco en las ideas políticas, económicas y sociales de las nuevas generaciones. Mucho más vigoroso que el de los maestros y libros de texto es el impacto de la radio y el medio ambiente. Las prédicas de los partidos políticos, grupos de presión y sectas religiosas ejercen sobre las masas mayor influencia que los centros académicos. Lo aprendido en el colegio se olvida fácilmente; pero es muy difícil resistir la continua presión del medio social en que se vive.

6. La Economía y el ciudadano

Ya no se puede relegar la economía al estrecho marco de las aulas universitarias, a las oficinas de estadística o a círculos esotéricos. Es la filosofía de la vida y de la actividad humana y afecta a todos y a todo. Es la base misma de la civilización y de la propia existencia del hombre.

Mencionar este hecho no significa ceder a la a menudo ridiculizada debilidad del especialista que destaca la importancia de la rama de su especialización. No es el economista, sino la gente en general quien hoy asigna a la economía esta eminente posición.

Todas las cuestiones políticas actuales implican problemas comúnmente llamados económicos. Todos los argumentos que se formulan en la discusión de los asuntos sociales y públicos se refieren a temas fundamentales de la praxeología y la economía. Es general la preocupación por las doctrinas económicas. Filósofos y teólogos se preocupan ahora más de asuntos puramente económicos que de los que antes se consideraban objeto de la filosofía y la teología. Los novelistas y autores teatrales del momento abordan todos los temas humanos —incluso los sexuales— bajo el prisma de lo económico. El mundo entero, consciente o inconscientemente, piensa en economía. Cuando la gente se afilia a determinado partido político, cuando acude a las urnas, no hace sino pronunciarse acerca de cuestiones económicas.

La religión fue en los siglos XVI y XVII el tema central de las controversias europeas. El debate político a lo largo de los siglos XVIII y XIX, en América y en Europa, giró en torno a la monarquía absoluta y al gobierno representativo. La pugna entre socialismo y economía de mercado constituye el debate de nuestros días. Se trata, por supuesto, de un problema cuya

solución depende enteramente del análisis económico. Recurrir a meros slogans o al misticismo del materialismo dialéctico carecería totalmente de sentido.

Que nadie pretenda eludir su responsabilidad. Quien en esta materia renuncia a analizar, a estudiar y a decidir no hace sino humillarse intelectualmente ante una supuesta élite de superhombres que pretenden erigirse en árbitros supremos. Quienes ponen su confianza ciega en autodesignados «expertos»; quienes, sin reflexión, aceptan los mitos y prejuicios más vulgares, tratándose de cuestiones que tan vitalmente les afectan, están abjurando de su libertad y sometiéndose al dominio de otros. Para el hombre consciente, nada puede tener en la actualidad mayor importancia que el tema económico. Pues está en juego su propio destino y el de su descendencia.

Es ciertamente escaso el número de quienes pueden realizar aportaciones valiosas al acervo del pensamiento económico. Pero todos estamos convocados a la gran tarea de conocer y difundir las trascendentes verdades ya descubiertas. He ahí el primordial deber cívico de las actuales generaciones.

La economía, agrádenos o no, ha dejado de ser una rama esotérica del saber, accesible tan sólo a una minoría de estudiosos y especialistas. Porque la ciencia económica se ocupa precisamente de los problemas básicos de la sociedad humana. Por lo tanto, nuestra disciplina afecta a todos y a todos pertenece. Es el principal y más conveniente estudio de todos los ciudadanos.

7. La Economía y la libertad

El importante papel que las ideas económicas desempeñan en los asuntos cívicos explica por qué los gobernantes, los partidos políticos y los grupos de presión se empeñan en restringir la libertad del pensamiento económico. Procuran propagar, por todos los medios, las «buenas» doctrinas y silenciar las «nocivas». La verdad, por lo visto, carece de fuerza suficiente para imponerse por sí sola. Tiene siempre que venir respaldada por la violencia y la coacción de la policía o de específicas organizaciones. El criterio de veracidad de una tesis dependería de que sus partidarios fueran o no capaces de desarticular al contrincante por la fuerza de las armas. Se supone que Dios o alguna entidad mítica dirige el curso de los asuntos humanos y siempre otorgaría la victoria a quienes luchan por las «buenas» causas. Por tanto, el «buen» gobernante, representante de Dios en la tierra, debe aniquilar sin titubeo al heterodoxo.

No vale la pena insistir en las contradicciones e inconsecuencias que encierran las doctrinas que predican la intolerancia y el exterminio del disidente. El mundo no había nunca conocido aparatos de propaganda y opresión tan hábiles e ingeniosos como los que ahora manejan gobiernos, partidos y grupos de presión. Pero esos impresionantes montajes se desplomarán como castillos de naipes en cuanto les sea opuesta una sólida filosofía.

Hoy es difícil familiarizarse con las enseñanzas de la ciencia económica no sólo en los países gobernados por bárbaros o neobárbaros, sino también en las llamadas democracias occidentales. Se desea hacer caso omiso de las grandes verdades descubiertas por los economistas a lo largo de los

últimos doscientos años. Se pretende manejar los precios y los salarios, los tipos de interés y los beneficios y las pérdidas, como si su determinación no estuviera sujeta a ley alguna. Intentan los gobernantes imponer, mediante decretos, precios máximos a los bienes de consumo y topes mínimos a las retribuciones laborales. Exhortan a los hombres de negocios para que reduzcan sus beneficios, rebajen los precios y eleven los salarios, como si todo esto dependiera simplemente de la buena voluntad del sujeto. El más infantil mercantilismo se ha enseñoreado de las relaciones internacionales. Bien pocos advierten los errores que encierran las doctrinas en boga y se percatan del desastroso final que les espera.

Es una triste constatación. Pero sólo negándonos todo reposo en la búsqueda de la verdad se podrá remediar la situación.

Capítulo XXXIX

LA ECONOMÍA Y LOS PROBLEMAS ESENCIALES DE LA EXISTENCIA HUMANA

1. Ciencia y vida

Hay quienes critican a la ciencia moderna el que no formule juicios de valor. La *Wertfreiheit*, se dice, de nada le sirve al hombre que vive y actúa; lo que éste quiere conocer es precisamente el objetivo al que debe aspirar. Si no puede despejar esta incógnita, la ciencia es estéril. La objeción carece de base. La ciencia, desde luego, no valora; pero procura al individuo toda la información que necesita en relación con sus valoraciones. Lo único que no puede aclararle es si la vida misma merece la pena de ser vivida.

La cuestión se ha planteado con frecuencia y se seguirá planteando. ¿De qué sirven tantos esfuerzos y trabajos si al final nadie escapa a la muerte y la descomposición? La muerte persigue al hombre por doquier. Todo lo que consiga y realice

en su peregrinar terreno habrá de abandonarlo un día. Cada minuto puede ser el último. Con respecto al futuro, sólo una cosa hay cierta: la muerte. ¿Tiene utilidad la acción ante tan inexorable final?

Además, la acción humana ni siquiera en relación con los más inmediatos objetivos parece tener sentido. Nunca proporciona satisfacción plena; sólo sirve para reducir parcialmente el malestar durante un momento. Tan pronto como una necesidad queda satisfecha, surgen otras no menos acuciantes. La civilización ha perjudicado a la gente al multiplicar las apetencias sin amortiguar los deseos, sino más bien avivándolos. ¿A qué conducen el esfuerzo y el brío, la prisa y el trajín, si jamás se llega por esa vía a alcanzar la paz y la felicidad? La tranquila serenidad del espíritu no se conquista corriendo tras mundanas ambiciones, sino a través de la renuncia y la resignación. Sólo es verdaderamente sabio quien se refugia en la inactividad de la vida contemplativa.

Tanto escrúpulo, tanta duda y preocupación, sin embargo, se desvanecen ante el incoercible empuje de la propia energía vital. Es cierto que el hombre no escapará a la muerte. Pero en este momento está vivo. Y es la vida, no la muerte, la que de él se apodera. Desconoce, desde luego, el futuro que le espera; pero no por ello quiere desatender sus necesidades. Mientras vive, jamás pierde el ser humano el impulso originario, el *élan vital*. Es innato en nosotros hacer lo posible por mantener y desarrollar la existencia, sentir insatisfacciones, procurar remediarlas y perseguir incansablemente eso que llamamos felicidad. Llevamos dentro un algo inexplicable e inanalizable que nos impulsa, que nos lanza a la vida y a la acción, que nos hace desear continuo mejoramiento. Este primer motor actúa a lo largo de la vida toda y sólo la muerte lo paraliza.

La razón humana está al servicio de este impulso vital. La función biológica de la mente consiste precisamente en proteger la existencia, en fomentar la vida, retrasando todo lo posible el fin insoslayable. Ni el pensamiento ni la acción son contrarios a la naturaleza, sino que son sus notas más características. La mejor definición del hombre, por destacar la disimilitud de éste con respecto a todos los demás seres, es la que lo presenta como ser que lucha *conscientemente* contra las fuerzas contrarias a su vida.

Vano es, pues, el ensalzar lo irracional en el hombre. En el universo infinito, que la razón humana no puede explicar ni analizar ni siquiera aprehender mentalmente, hay un estrecho sector dentro del cual el individuo, hasta cierto punto, puede suprimir su propio malestar. Estamos ante el mundo de la razón y de la racionalidad, el mundo de la ciencia y de la actividad consciente. Su mera existencia, por exiguo que sea y por mínimos que resulten los efectos de la acción, prohíbe al hombre abandonarse en brazos de la renuncia y la pasividad. Ninguna divagación filosófica hace desistir al individuo sano de aquellas actuaciones que considera le han de permitir remediar sus necesidades. En los más profundos pliegues del alma humana tal vez anide un secreto anhelo por la paz y la inmovilidad de la existencia puramente vegetativa. Pero en el hombre, mientras vive, tal aspiración queda ahogada por el afán de actuar y de mejorar la propia condición. Muere, desde luego, el sujeto en cuanto de él se apodera el espíritu de renuncia y abandono; pero nunca se transforma en mera planta.

Acerca de si conviene o no mantener la vida, ciertamente nada pueden la praxeología ni la economía decir al hombre. La vida misma y las misteriosas fuerzas que la generan y la

mantienen son hechos dados que la ciencia no puede abordar. La praxeología se ocupa exclusivamente de la acción, es decir, de la más típica manifestación de la vida *humana*.

2. La Economía y los juicios de valor

Mientras algunos critican a la economía por su neutralidad respecto a los juicios de valor, otros la denigran precisamente por lo contrario. Pretenden que debe necesariamente formular juicios de valor, negándole por ello su condición científica, ya que la ciencia debe ser siempre neutral en materia valorativa. Hay, por último, quienes aseguran que la economía puede y debe ser ajena a todo juicio de valor y que sólo los malos economistas desconocen este postulado.

La confusión semántica en la discusión de estos problemas se debe al empleo impreciso de los términos por parte de muchos economistas. El economista investiga si la medida *a* es o no capaz de provocar el efecto *p*, para cuya consecución se pretende recurrir a aquélla; su investigación le lleva a descubrir que *a* no sólo no produce *p*, sino que da lugar a *g*, consecuencia ésta que incluso quienes recomendaban aplicar *a* consideran perniciosa. Tal vez nuestro hombre, a la vista de lo anterior, concluya diciendo que la medida *a* es «mala»; pero esta expresión no supone formular ningún juicio de valor. Quiere simplemente decir que quien desee conseguir el objetivo *p* no debe recurrir a *a*. Es en este sentido en el que se expresaban los librecambistas cuando condenaban el

proteccionismo. Habían descubierto que la protección arancelaria, contrariamente a lo que creían quienes la recomendaban, no incrementa sino que reduce la cuantía total de bienes disponibles; de ahí que el proteccionismo, concluían, sea malo desde el punto de vista de quienes aspiran a que la gente esté lo mejor suministrada posible. La economía enjuicia las actuaciones humanas exclusivamente a la luz de su idoneidad para alcanzar los fines deseados. Cuando, por ejemplo, condena la política de salarios mínimos, no quiere decir sino que las consecuencias que la misma provoca son contrarias a lo que quienes la apoyan desean conseguir.

Desde el mismo punto de vista la praxeología y la economía abordan el problema fundamental de la vida y del desarrollo social. En este sentido, concluyen que la cooperación humana basada en la división social del trabajo resulta más fecunda que el aislamiento autárquico. La praxeología y la economía no dicen que los hombres *deban* cooperar entre sí; simplemente afirman que deberán proceder así *si* desean conseguir resultados de otra suerte inalcanzables. El acatamiento de las normas morales que exigen el nacimiento, la subsistencia y el desarrollo de la cooperación social no se consideran como un sacrificio a una entidad mítica, sino como el recurso a los métodos de acción más eficaces, como el precio que hay que pagar para obtener un mayor beneficio.

Es esta filosofía la que con mayor furia combaten al unísono todas las escuelas antiliberales y dogmáticas, a las que exaspera que el liberalismo pueda reemplazar con una ética autónoma, racional y voluntaria los heterónomos códigos morales fruto de la intuición o la revelación. Critican al

utilitarismo la fría objetividad con que aborda la naturaleza del hombre y las motivaciones de la acción humana. Nada queda ya por agregar aquí a cuanto en cada una de las páginas de este libro se ha dicho frente a tales tesis antiliberales. Hay, sin embargo, un aspecto de las mismas al que será oportuno aludir, ya que constituye la base dialéctica de todas esas escuelas y ofrece, además, al intelectual una buena justificación para evitar la áspera labor de familiarizarse con el análisis económico.

La economía, se dice, cegada por presupuestos racionalistas, supone que la gente aspira ante todo, o al menos primordialmente, al bienestar material. Pero esta premisa es inexacta, ya que en la práctica la gente persigue con mayor vehemencia objetivos irracionales que racionales. Con más fuerza atraen al hombre los mitos y los ideales que el prosaico mejoramiento del nivel de vida.

La respuesta de la ciencia económica es la siguiente:

1. La economía ni presupone ni en modo alguno asegura que la gente aspire sólo o principalmente a ampliar lo que suele denominarse bienestar material. La teoría económica, como rama que es de la ciencia general de la acción humana, se ocupa de cualquier tipo de actividad humana, es decir, le interesa todo proceder consciente para alcanzar específicas metas, cualesquiera que sean éstas. Los objetivos apetecidos no son nunca ni *racionales* ni *irracionales*. Irracional, puede decirse, es cuanto el hombre halla dado en el universo; es decir, todas aquellas realidades que la mente humana no puede analizar ni descomponer. Los fines a que el hombre aspira son siempre, en este sentido, irracionales. No es ni más ni menos racional al perseguir la riqueza como un Creso que al aspirar a la pobreza como un monje budista.

2. El calificativo de *racional* lo reservan estos críticos exclusivamente para el bienestar material y el superior nivel de vida. Dicen que al hombre moderno le atraen más las ideas y las ensoñaciones que las comodidades y gratificaciones sensuales. La afirmación es discutible. No es necesaria mucha inteligencia para, simplemente contemplando el mundo en que vivimos, dar con la solución correcta. Pero no vale la pena entrar en la discusión. Porque la economía nada dice acerca de los mitos, ni en favor ni en contra. Si se trata de contemplar, como meros mitos, las tesis sindicales, la expansión crediticia o cualquier otra doctrina similar, la ciencia económica entonces se desentiende del asunto, porque a ella le interesan tales medidas única y exclusivamente en cuanto se consideran medios adecuados para alcanzar específicos fines. El economista no condena al sindicalismo por ser un mito malo, sino simplemente porque, por esa vía, no se consigue elevar los salarios reales del conjunto de los trabajadores. Queda en manos de la gente decidir si prefieren evitar las ineludibles consecuencias de la política sindical o si, por el contrario, prefieren dar cuerpo a su mito.

En este sentido podemos afirmar que la ciencia económica es apolítica o no política, si bien constituye la base de partida de la política en general y de cualquier forma de acción pública. La economía se abstiene de hacer juicios de valor, por referirse invariablemente a los medios, nunca a los fines últimos perseguidos.

3. Conocimiento económico y acción humana

Tres tipos de obstáculos se oponen a la libre elección y actuación del hombre. Ante todo están las leyes físicas, a cuyos inexorables mandatos debe acomodar el individuo su conducta si desea sobrevivir. Después vienen las circunstancias constitucionales, propias y características de cada sujeto y su personal adaptación al influjo del medio; tales circunstancias, indudablemente, influyen sobre el individuo, haciéndole preferir determinados objetivos y específicos medios, si bien nuestra información es aún poca acerca de cómo todo ello opera. Tenemos, por último, la regularidad de las relaciones de causalidad entre medios y fines; estamos ahora en la esfera de las leyes praxeológicas, que nada tienen que ver con las leyes físicas ni con las fisiológicas antes mencionadas.

El estudio de estas leyes praxeológicas constituye el objeto propio de nuestra ciencia y de su rama hasta el momento mejor desarrollada, la economía. El saber acumulado por la ciencia económica forma parte fundamental de la civilización: es el basamento sobre el que se han edificado el moderno industrialismo y todos los triunfos morales, intelectuales, técnicos y terapéuticos alcanzados por el hombre a lo largo de las últimas centurias. El género humano decidirá si quiere hacer uso adecuado del inapreciable tesoro de conocimientos que este acervo supone o si, por el contrario, prefiere no utilizarlo. Si los hombres deciden prescindir de tan espléndidos hallazgos y menospreciar sus enseñanzas, no por ello ciertamente desvirtuarán la ciencia económica; se limitarán a destruir la sociedad y el género humano.

NOTAS DEL TRADUCTOR

[p. 280] La *ley de Gresham* dice que «la moneda mala expulsa del mercado a la buena». La frase, al parecer dicha por Sir Thomas Gresham (1519-1579), distinguido comerciante de la época, a la reina Isabel de Inglaterra (1533-1603), es válida siempre y cuando se matice con la consideración de que es la paralela intervención estatal, al pretender equiparar coactivamente la mala a la buena, lo que desplaza a ésta de la circulación. En ausencia de tal intervención, ambas se emplearían indistintamente, aunque con diferente poder adquisitivo.

Gregory King (1684-1712), como otros precursores —Martín de Azpilcueta (1556), Juan Bodino (1530-1569), Bernardo Davanzati (1529-1606)—, entrevió la *teoría cuantitativa* del dinero afirmando que todo aumento del mismo tiene que hacer subir proporcionalmente los precios del mercado, pero quedaba reservado a Mises el descubrir la íntima realidad del proceso apelando también aquí a la doctrina marginal y subjetiva del valor, principio que anteriormente nadie había creído aplicable a los temas monetarios.

[p. 429] La célebre *ecuación de intercambio*, formulada por el americano Irving Fisher (1867-1947) en 1911 para explicar las variaciones del «nivel general de precios», dice en síntesis que MV = PT, representando M la masa dineraria, V su

velocidad de circulación, P el nivel de precios y T el volumen del tráfico mercantil. Mises refuta este planteamiento, que no es sino pobre e inexacta representación algebraica de la moderna teoría cuantitativa del dinero.

[p. 479] Los términos monetarios empleados en este capítulo XVII merecen una breve aclaración. Cuando Mises habla de *dinero*, sin precisar más, se refiere a cualquier medio de intercambio de uso generalizado. Pero, seguidamente, distingue diversos tipos de dinero, cada uno con su significación particular. En primer lugar (sección 9), habla del *dinero-mercancía*, es decir, de aquél que comenzó a manejarse —oro, plata, cobre, sal, pieles— comúnmente como medio de intercambio. De él deriva el *dinero-crédito*, es decir, un instrumento, cualquiera que sea su aspecto formal, que da derecho a cobrar, sin cargo y a la vista, de un deudor de plena credibilidad, la correspondiente cantidad de dinero-mercancía; así, por ejemplo, el decimonónico billete de banco. De éste se deriva lo que el autor denomina *dinero-fiat*, un instrumento que, pese a no suponer ya exigencia o crédito alguno contra nadie, continúa siendo dinero por el simple hecho de seguir utilizándose como medio general de intercambio; tal es, por ejemplo, el moderno papel moneda «de curso legal». Vienen más adelante (sec. 11) los medios de pago que Mises denomina *sustitutos monetarios*, instrumentos que prácticamente son dinero, pero que quien pretenda emplearlos en el mercado debe canjearlos por numerario. Son de dos tipos: de un lado, *los certificados de depósito*, emitidos por los bancos y transmisibles por endoso, y, de otro, los que el autor califica *medios fiduciarios*, constituidos, a su vez, 1) por los créditos que la banca concede contra cuentas ajenas, 2) por la moneda fraccionaria,

al no gozar ésta, en ciertos casos, de pleno poder liberatorio, pues, en distinto supuesto, esta última sería dinero-fiat, según la nomenclatura misiana.

[p. 480] *Ecuación de intercambio, nivel de precios, neutralidad del dinero*, son expresiones que Mises da por conocidas pero que conviene aclarar. La *ecuación de intercambio* (ver nota a p. 429), MV = PT, fue formulada por Irving Fisher en su obra *Purchasing Power of Money* (1911), siendo M la masa monetaria existente, V su velocidad de circulación, P el nivel general de precios y T el total volumen comercial. Tal planteamiento no sólo incurre en tautología, al proclamar que el precio pagado por todo lo comprado es igual al precio percibido por todo lo vendido, sino que además se basa en la supuesta existencia de identidad valorativa entre las partes en el acto de la compraventa, olvidando que el intercambio, ya sea directo o indirecto, exige invariablemente que las partes valoren de modo diferente lo que dan y lo que reciben, pues, en otro caso, no habría operación posible. Presupone, además, como destaca Mises, lo que precisamente quiere probar, es decir, la existencia de un cierto *nivel de precios*, concepto también rechazable, pues lo que hay de verdad en el mercado son multiplicidad de bienes con sus respectivos precios que, efectivamente, tenderán a subir, *ceteris paribus* —nótese bien esto último— si se incrementa el volumen monetario, pero, en ningún caso, lo harán uniformemente ni de modo coetáneo. Mises ataca también la tan generalizada idea de la *neutralidad del dinero*, según la cual éste no sería más que un simple factor multiplicador o divisor de los precios, en caso de aumento o reducción de su cuantía. Cualquier aumento de las existencias dinerarias influye, desde luego, sobre los precios, pero

siempre en forma dispar y en momentos distintos, en razón a que, en caso de inflación, los nuevos medios de pago jamás engrosan, de golpe y en la misma cuantía, las tesorerías de todas las personas actuantes, enriqueciendo, primero, a ciertos grupos que, con sus compras, hacen subir específicos precios; y el alza sólo paulatinamente va afectando a los demás sectores del mercado. No se trata de una marea, que inexorablemente subiría o bajaría, sino más bien de un terremoto, que trastroca todos los precios. Y, en caso de reducción de las disponibilidades dinerarias, sucede lo mismo, sólo que al revés.

[p. 532] John Fullarton (1780-1849) fue un destacado representante de la Escuela Bancaria inglesa. De joven trabajó como cirujano en la India (1802-1813), para después asociarse con un banco de Calcuta. Vuelto a Inglaterra, publicó *The Regulation of Currencies* (1844). Su principio afirma que el crédito concedido a corto plazo (noventa días) por la banca, mediante el descuento de letras libradas y aceptadas, con motivo de operaciones mercantiles efectivas, no incrementa la cuantía de los medios de pago en circulación y, por tanto, no tiene efecto inflacionario alguno. Esta tesis, acogida por la British Bank Charter (Peel's Act) de 1844, que reguló el funcionamiento del Banco de Inglaterra y de la banca británica en general hasta la Primera Guerra Mundial, si bien prohibía la emisión de billetes carentes de pleno respaldo de oro, abría la vía a la concesión de lo que Mises denomina crédito circulatorio, es decir, facilidades concedidas sin contrapartida de depósitos efectivos, intocables por el depositante durante el periodo convenido.

[p. 564] Los *greenbacks* fueron papel moneda puesto en circulación por los Estados del Norte para financiar la Guerra

de Secesión (1861-1865). Comoquiera que no eran convertibles en oro, a diferencia de los billetes anteriores, aunque sólo 450 millones de dólares habían sido emitidos, al finalizar el conflicto cotizábanse al 40 por 100 de su nominal. A partir de 1879 volvieron a ser transformables en metal noble hasta 1933, fecha en que Roosevelt abandonaría el patrón oro. Todavía circulan algunos, equiparados al presente dólar, aunque en realidad no son ya más que piezas de museo.

[p. 639] La *continental currency* fue un papel moneda puesto en circulación por el Continental Congress para financiar la Guerra de Independencia de las colonias norteamericanas; teóricamente, su valor nominal podía ser transformado a la vista en «dólares españoles o su correspondiente importe de oro o plata», previsión que jamás fue respetada. Una primera emisión, por dos millones de dólares, la autorizó el Congreso en junio de 1775; cuatro años después habían sido ya emitidos casi doscientos cincuenta millones; pero en 1781, perdido todo valor en cambio, desapareció de la circulación. Los *mandats territoriaux* fueron también papel moneda emitido, en febrero de 1796, por el gobierno revolucionario francés, valuta supuestamente respaldada por las fincas (de ahí su nombre) confiscadas a la corona, al clero y a la nobleza. Se emitieron unos 2500 millones de francos, pero en poco más de un año quedaron enteramente desvalorizados, dejando oficialmente de gozar de curso legal en mayo de 1797. La evolución del *Mark* alemán desde 1918 hasta 1924, cuando fue sustituido por el *Reichsmark*, es demasiado conocida para que valga la pena detenerse en ella.



LUDWIG VON MISES (Lemberg, 1881 - Nueva York, 1973). Economista y filósofo austríaco. Es el principal representante de la tercera generación de la Escuela Austríaca de Economía.

Estudió y se doctoró en la Universidad de Viena, donde fue discípulo directo de Böhm-Bawerk. De 1920 a 1934 mantuvo en Viena su propio seminario en el que participaron ilustres economistas como Friedrich Hayek, Fritz Machlup o Lionel Robbins. Tras enseñar unos años en el Instituto Universitario de Altos Estudios de Ginebra, en 1940 se refugió en los Estados Unidos huyendo de las amenazas nazis. A partir de 1946, ya nacionalizado como ciudadano americano, da clases en la New York University durante 24 años. Allí retomaría su seminario, entre cuyos discípulos destacaron Murray N. Rothbard, George Reisman, Israel Kirzner, Ralph Raico, Leonard Liggio y Hans Sennholz. A pesar de la marginación de que fue objeto por las nuevas corrientes positivistas y por el rampante keynesianismo, su influencia fue enorme. Sus

ideas inspiraron el «milagro» de la recuperación económica alemana después de la Segunda Guerra Mundial.

Es autor de obras fundamentales como *La teoría del dinero y del crédito* (1912), *Socialismo* (1922), *La acción humana* (1949), y de centenares de artículos y monografías.

Notas

PREFACIO A LA TERCERA EDICIÓN

[*] Sobre las diversas ediciones y traducciones de *La acción humana* véase el Estudio Preliminar, pp. l-lvii [N. del E.]. <<

ESTUDIO PRELIMINAR

[1] Véase Jesús Huerta de Soto, «La crisis del paradigma walrasiano» y «Método y crisis en la Ciencia Económica», en *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid 1994, pp. 56-82 (2.ª edición 2004). <<

[2] Todos aquéllos que ingenuamente creen que el «mejorismo científico» se da en el campo de la Economía caen en las redes de lo que Murray N. Rothbard felizmente ha calificado como de «concepción *whig* de la historia de la ciencia». De acuerdo con este punto de vista, «lo último siempre es lo mejor» en cualquier disciplina científica y también, por tanto, en el campo de la Economía. Según esta creencia, se supone que todo lo que se ha construido científicamente en cada momento es correcto, o al menos «mejor» que lo que se había elaborado con anterioridad, lo cual lleva de manera inevitable a la autocomplacencia y al optimismo injustificado tan altamente peligrosos en la búsqueda y el mantenimiento de la verdad científica. Y es que la postura del «mejorismo científico» no es sino un artificial «cinturón de seguridad» elaborado de manera implícita y subrepticia por los distintos paradigmas para invalidar de entrada la posibilidad de que toda una escuela de pensamiento económico pueda basarse en el error, o que la propia evolución de la Ciencia Económica durante etapas más o menos prolongadas pueda llegar a estancarse o incluso,

como ha sucedido a menudo, entrar en fases de evidente regresión. En contra de esta doctrina, Rothbard mantiene que «There can be therefore no presumption whatever in economics that later thought is better than earlier, or even that all well-known economists have contributed their sturdy mite to the developing discipline. For it becomes very likely that, rather than everyone contributing to an ever-progressing edifice, economics can and has proceeded in contentious, even zig-zag fashion, with later systemic fallacy sometimes elbowing aside earlier but sounder paradigms, thereby redirecting economic thought down a total erroneous or even tragic path. The overall path of economics may be up, or it may be down, over any given time period». Murray N. Rothbard, *Economic Thought befare Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra, 1995, vol. I, p. x, 2.ª ed. del *Ludwig von Mises Institute*, Auburn, Alabama 2006 (traducción española publicada por Unión Editorial, Madrid 1999). Ejemplos de regresión en la evolución del pensamiento económico serían, por ejemplo, los constituidos por el resurgir de la teoría objetiva del valor de la mano de la escuela neoricardiana, el análisis económico keynesiano, el abandono de la dimensión temporal y de la teoría del capital en el moderno pensamiento macroeconómico, y los estrechos conceptos de racionalidad, maximización y equilibrio que fundamentan el análisis neoclásico. <<

[3] Joseph E. Stiglitz, *Economía*, Ariel, Barcelona 1993, p. 105. Como bien explica Mises, «el hombre, al actuar, no mide ni cifra la utilidad. La ordena, por el contrario, en meras escalas valorativas. Los precios de mercado, lejos de reflejar una equivalencia de valor, atestiguan que los contratantes

valoran la mercancía de modo diferente» (p. 829). En economía la *escasez* no refleja una realidad exterior objetivamente medible, sino que es un concepto *subjetivo* de valoración (ordinal) *relativa* a determinados fines que el actor considera que no pueden alcanzarse, como desearía, en su totalidad. <<

[4] En cuanto a la posibilidad de usar la regla «precio igual a coste marginal» para organizar de forma «óptima» una economía socialista, es categóricamente expuesta, entre otros y por ejemplo, en el conocido libro de texto de J. C. Gould y C. E. Ferguson, *Microeconomic Theory*, Richard D. Irwin, Illinois, 1980, p. 445 (existe una traducción al español de Eduardo L. Suárez, publicada con el título de *Teoría microeconómica*, Fondo de Cultura Económica, México 1983). En Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial* (Unión Editorial, 4.ª edición, Madrid 2010, pp. 319 ss), se evidencian con todo detalle las graves falacias que se contienen en tal idea. <<

[5] No es, por tanto, de extrañar que a cada paso se utilicen conceptos que como el de «elasticidad», no son sino una desafortunada transposición (en este caso debida a Alfred Marshall) de realidades ajenas procedentes del mundo de la Física al campo de la Economía, tal y como han puesto de manifiesto autores que como Philip Mirowski, entre otros, han evidenciado que el paradigma neoclásico no es sino una mala copia de la (hoy ya obsoleta) concepción de la energía propia de la Física del siglo XIX. Véase Philip Mirowski, *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 1991. Posteriormente Mirowski ha profundizado aún más su análisis crítico al mecanicismo de la escuela neoclásica, que

califica de «cyborg incursion in economics», en su libro *Machine Dreams*, Cambridge University Press, Cambridge 2002. <<

[6] En el presente Tratado (pp. 1034-1035), Mises se refiere al daño que esta concepción cientista de la Economía produce sobre los estudiantes de la siguiente manera: «Los estudiantes quedan perplejos y desorientados. En los cursos de economía matemática se les ha saturado de fórmulas y ecuaciones que recogen unos hipotéticos estados de equilibrio, donde no hay ya actividad humana. Comprenden que dichas ecuaciones de nada sirven cuando se trata de abordar el mundo económico real. Por otra parte, supuestos especialistas les han expuesto en sus disertaciones la rica gama de medidas intervencionistas que convendría aplicar para "mejorar" las cosas. Resulta, pues, de un lado, que aquel equilibrio que con tanto interés estudiaron jamás se alcanza en la práctica y, por otro, que nunca tampoco los salarios ni los precios de los productos del campo son suficientemente elevados, en opinión de sindicatos y agricultores. Se impone por tanto, piensan, una reforma radical. Pero ¿en qué debe consistir concretamente esa reforma? La mayoría estudiantil acepta, sin preocuparse de más, las panaceas intervencionistas que sus profesores preconizan. Todo se arreglará, de acuerdo con sus maestros, en cuanto el gobierno imponga unos salarios mínimos justos, procure a todo el mundo alimento suficiente y vivienda adecuada y, de paso, prohíba, por ejemplo, la venta de margarina o la importación de azúcar. Pasan por alto las contradicciones en que caen sus mentores cuando un día lamentan la "locura de la competencia" y al siguiente los "males del monopolio", quejándose unas veces de la caída de los precios y otras del creciente coste de la vida. El estudiante

recibe su título y procura encontrar lo antes posible un empleo al servicio de la administración pública o de cualquier poderoso grupo de presión». <<

[7] Compárese, por ejemplo, Paul A. Samuelson y William N. Nordhaus, *Economía*, 12.ª edición, McGraw-Hill, Madrid 1988, pp. 205-207, con Paul A. Samuelson y William N. Nordhaus, *Economía*, 14.ª edición, Madrid 1992. También en la 14.ª edición del manual de Samuelson desapareció, sin explicación alguna, el tratamiento bochornoso (al menos desde la óptica de los acontecimientos que acaecieron en los países del Este de Europa a partir de 1989 y que han venido a confirmar plenamente el análisis teórico de Mises sobre la imposibilidad del socialismo) dado tradicionalmente por Samuelson a este tema y según el cual «the Soviet economy is proof that, contrary to what many sceptics had earlier believed, a socialist command economy can function and even thrive» (Paul A. Samuelson, *Economics*, 13.ª edición, Nueva York 1989, p. 837). <<

[8] El único ejemplo que conozco de honestidad intelectual en este campo es el del manual de Bresciani-Turroni, que al menos menciona los importantes trabajos críticos de Hans Mayer sobre la teoría neoclásica funcional de determinación de los precios. Véase C. Bresciani-Turroni, *Curso de Economía Política*, vol. I, Fondo de Cultura Económica, México 1960, pp. 123-124 y 136-137. En cuanto al trabajo de Hans Mayer, originariamente publicado con el título de «Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien: Kritische und positive Untersuchungen zum Preisproblem», en *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Hans Mayer (ed.), Verlag von Julius Springer, vol. II, Viena 1932, pp. 147-239b, por fortuna ha sido traducido y publicado en inglés con el título

de «The Cognitive Value of Functional Theories of Price: Critical and Positive Investigations conceming the Price Problem» en *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, Israel M. Kirzner (ed.), William Pickering, Londres 1994, vol. II, pp. 55-186 (traducción española de José Díaz publicada en *Procesos de Mercado*, vol. I, n.º 2, otoño 2004, pp. 143-265). <<

[9] Como bien indica Mises en su crítica a la teoría de la «preferencia revelada» de Samuelson contenida en las pp. 123-124 de este tratado, «se ha pretendido fijar el concepto de *actuación no-racional* mediante el siguiente razonamiento: si se prefiere *a* a *b* y *b* a *c*, lógicamente *a* habrá de ser preferida a *c*. Ahora bien, si de hecho *c* luego resulta más atractiva que *a*, se supone que nos hallaríamos ante un modo de actuar que habría de ser tenido por inconsistente e irracional. Pero tal razonamiento olvida que dos actos individuales nunca pueden ser sincrónicos. Si en cierto momento preferimos *a* a *b, en* otros *b* a *c*, por corto que sea el intervalo entre ambas valoraciones, no es lícito construir una escala uniforme de valoración en la que, forzosamente, *a* haya de preceder a *b* y *b* a *c*». Véase, igualmente, Murray N. Rothbard, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en *Austrian Economics*, Stephen Littlechild, Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra, 1990, vol. III, pp. 228 ss (traducción española en *Libertas*, Buenos Aires, n.º 4, mayo de 1987). Véase igualmente *infra*, nota 40. <<

[10] La única excepción que conozco sobre la referencia a otras posiciones metodológicas distintas de las positivistas es la de Richard G. Lipsey que, por lo menos hasta la 8.ª edición de su conocido manual de *Introducción a la Economía positiva*, se expresaba de la siguiente manera sobre *La acción*

humana de Mises: «Todo especialista en economía ha de leer este interesante libro. Expone una concepción sobre la naturaleza de la teoría económica y su relación con las observaciones empíricas directamente contradictoria con la presentada en nuestro libro». Richard G. Lipsey, *Introducción a la Economía positiva*, Edit. Vicens-Vives, Barcelona 1973, nota 19 al pie de la página 210. <<

[11] Así, por ejemplo, el análisis teórico que Mises presenta en los capítulos XXIX a XXXI de este Tratado sobre la lógica de la concatenación de acontecimientos en relación con el proteccionismo, las medidas de intervención y el control de cambios, es especialmente brillante y manifiesta gran reflexión, sabiduría y experiencia práctica. <<

[12] Friedrich A. Hayek, Premio Nobel de Economía en 1974, se refería específicamente a estas características del libro de Mises en uno de los comentarios que efectuó a su primera edición aparecida en alemán, llegando a la conclusión de que «there appears to be a width of view and an intellectual spaciousness about the whole book which are much more like that of an eighteenth-century philosopher than that of a modem specialist». F. A. Hayek, *The Economic Journal*, número de abril de 1941, pp. 124-127. De hecho, Mises, con su Tratado general de Economía *La acción humana*, pretende, entre otras cosas, responder al desafío intelectual originariamente lanzado por Max Weber, relativo a la necesidad de elaborar todo un *corpus* teórico integrado que permitiera interpretar y hacer la Historia. Es decir, toda una *teoría social unificada* que hiciera posible la interpretación de la realidad histórica. Dentro del campo neoclásico se ha efectuado algún tímido intento de llevar a cabo este *corpus* de ciencia unificada como es, por ejemplo, el de James Coleman

en su libro *The Foundations of Social Theory* (Harvard University Press, Cambridge 1990), aunque, por basarse Coleman en el paradigma neoclásico en su versión de la Escuela de Chicago, adolece de los defectos e insuficiencias que son propios de este paradigma y que, en nuestra opinión, ya fueron convenientemente criticados y superados por Mises en su Tratado de Economía. <<

[13] Así, por ejemplo, el profesor Toshio Murata, catedrático de Economía en la Universidad de Yokohama en Japón, resalta cómo «Mises' *Human Action* is filled with his precious wisdom, written in a very concise style, extending into many spheres. It is a treasury of thoughts and ideas, any one of which may be explored further and developed into a new thesis or a new book». Toshio Murata, «Fascinated by Mises for Thirty-Five Years», *Shunjo (Shunjo-sha)*, n.º 330, julio de 1991, p. 4. <<

[14] «Around Christmas, 1903, I read Menger's *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* for the first time. It was the reading of this book that made an "economist" of me». Ludwig von Mises, *Notes and Recollections*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1978, p. 33 (edic. española, Unión Editorial, Madrid 2001). Véase Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, editorial Wilhelm Braumüller, Viena 1871. Existe una traducción al español de Marciano Villanueva, publicada por Unión Editorial (Madrid 1997) con el título de *Principios de economía política*. Sobre Menger y la influencia que el mismo tuvo en la historia del pensamiento económico en general y sobre las aportaciones de Mises en particular, puede consultarse a Jesús Huerta de Soto, «Génesis, esencia y evolución de la Escuela Austriaca de Economía», cap. 1 de *Estudios de Economía Política*, Unión

Editorial, Madrid 1992 (2.ª edición 2004), pp. 17-55; e igualmente, del mismo autor, *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*, Editorial Síntesis, Madrid 2000, cap. 3. <<

[15] Las conexiones teóricas entre la Escuela Austriaca y los escolásticos españoles han sido estudiadas con detalle por dos alumnos de Mises, F. A. Hayek y, en especial, Murray N. Rothbard. Véase, sobre todo, el artículo de este último «New Light on the Prehistory of the Austrian School», publicado en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Sheed & Ward, Kansas City 1976, pp. 52-74, y más recientemente el volumen I de su obra póstuma *Economic Thought before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, obra ya citada, pp. 97-177 (pp. 97-205, de la ya citada traducción española, publicada por Unión Editorial en 1999). Véase, además, Jesús Huerta de Soto, «Juan de Mariana y los escolásticos españoles», en *Nuevos estudios de Economía Política*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2007, cap. XI. Curiosamente, esta íntima relación existente entre los miembros de la Escuela de Salamanca y los teóricos de la Escuela Austriaca no es mencionada expresamente por Mises en la referencia que, de pasada, efectúa a los precursores de la teoría subjetiva del valor al final del epígrafe 3 del capítulo XII, p. 265 de este Tratado. <<

[16] F. A. Hayek ha afirmado que «it is probably no exaggeration to say that every important advance in economic theory during the last hundred years was a further step in the consistent application of subjectivism» (*The Counter-Revolution of Science*, Free Press of Glencoe, Nueva York, 1955, p. 31, edic. española, Unión Editorial, Madrid 2003). Hayek añade, refiriéndose a Mises (nota 24, pp. 209-210) que

el subjetivismo «has probably been carried out most consistently by Ludwig von Mises and I believe that most peculiarities of his views which at first strike many readers as strange and unacceptable are due to the fact that *in the consistent development of the subjectivist approach he has for a long time moved ahead of his contemporaries*. Probably all the characteristic features of his theories, from his theory of money to what he calls his *apriorism*, his views about mathematical economics in general, and the measurement of economic phenomena in particular, and his criticism of planning all follow directly from his central position» (las cursivas son mías). Esta concepción subjetivista es la más típica impronta de Mises, así como el principal elemento diferenciador de la Escuela Austriaca frente a las otras escuelas marginalistas de Walras y Jevons. Véase William J. Jaffé, «Menger, Jevons and Walras de-homogenized», *Economic Enquiry*, núm. 14 (4), diciembre de 1976, pp. 511-524. <<

[17] El *magnum opus* de Böhm-Bawerk, que es, a pesar de su título, un verdadero tratado completo de economía, es *Kapital und Kapitalzins*, editorial Wagner, Innsbruck 1884-1902. Existe una traducción al inglés de Hans Senholz, publicada con el título de *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1959. Del primer volumen de *Capital e interés*, «Historia y crítica de las teorías sobre el interés», existe una traducción al español de Carlos Silva, publicada por el Fondo de Cultura Económica, México 1986; igualmente, del segundo volumen, *Teoría positiva del capital*, se ha publicado una traducción de José Antonio de Aguirre, por ediciones Aosta, Madrid 1998. <<

[18] Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der*

Umlaufsmittel, Duncker & Humblot, Múnich y Leipzig 1912 (2.ª edición de 1924). Traducción española publicada con el título de *La Teoría del dinero y del crédito* por Unión Editorial, Madrid 1997. <<

[19] Lamentablemente, un autor del prestigio de John Maynard Keynes no pudo sacar el suficiente provecho de la obra de Mises, pues, según confesión propia, «In German I can only clearly understand what I already know —so that new ideas are apt to be veiled from me by the difficulties of the language». John Maynard Keynes, *A Treatise on Money*, Londres 1930, vol. I, p. 199, nota 2. Tampoco pudo aprovecharse de la aportación misiana Paul A. Samuelson, como ponen de manifiesto los comentarios que efectúa a la teoría monetaria de von Mises en su *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1947, pp. 117-118 (traducción española de Uros Bacie, Editorial «El Ateneo», Buenos Aires 1957). <<

[20] La radical separación entre los aspectos «micro» y «macro» de la Ciencia Económica es otra de las insuficiencias características de los modernos libros de texto y manuales introductorios de Economía Política, que en vez de proporcionar un tratamiento unitario de los problemas económicos como hace Mises, siempre presentan la Ciencia Económica dividida en dos disciplinas distintas (la «micro» y la «macroeconomía») que carecen de conexión entre sí y que, por tanto, pueden estudiarse separadamente. Como bien indica Mises, esta separación tiene su origen en la utilización de conceptos que, como el de *nivel general de precios*, ignoran la aplicación de la teoría subjetiva del valor al dinero y siguen anclados en la etapa precientífica de la economía en la que el análisis aún se intentaba efectuar en términos de clases

globales o agregados de bienes, más que en términos de unidades incrementales o marginales de los mismos. Esto explica que hasta ahora se haya desarrollado toda una «disciplina» basada en el estudio de las supuestas relaciones mecánicas existentes entre agregados macroeconómicos cuya conexión con la acción humana individual es difícil, si no imposible, de entender. <<

[21] Véase Mark Skousen, «Who Predicted the 1929 Crash?», incluido en *The Meaning of Ludwig von Mises*, Jeffrey M. Herbener (ed.), Kluwer Academic Publishers, Amsterdam 1993, pp. 247-284. También Lionel Robbins, en su Introducción a la primera edición de *Prices and Production* de F. A. Hayek (Routledge, Londres 1931, p. xii; traducción española de Carlos Rodríguez Braun, publicada por Unión Editorial y Ediciones Aosta, Madrid 1996), se refirió a esta predicción efectuada por Mises y Hayek del inexorable advenimiento de la Gran Depresión, que expresamente apareció en un artículo de Hayek publicado en 1929 en *Monatserichte des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung*. <<

[22] El análisis del ciclo misiano explica también la grave crisis financiera y posterior recesión económica que han asolado el mundo a partir de 2008. Véase, además, Jesús Huerta de Soto, *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, 4.ª edición, Unión Editorial, Madrid 2009. <<

[23] «La falacia de que un orden racional en la gestión económica es posible dentro de una sociedad basada en la propiedad pública de los medios de producción tiene su origen en la errónea teoría del valor formulada por los economistas clásicos, *así como en la tenaz incapacidad de muchos economistas modernos para captar el teorema*

fundamental de la teoría subjetiva y comprender hasta las últimas consecuencias que del mismo se derivan. (…) La verdad es que sólo los errores de estas escuelas hacían que las ideas socialistas prosperaran». Ludwig von Mises, *La acción humana*, p. 250 (las cursivas son mías). Más recientemente Joseph E. Stiglitz también ha manifestado la opinión de que el paradigma neoclásico hasta ahora dominante ha sido en gran medida el culpable del mantenimiento de la errónea creencia de que el sistema económico socialista podría funcionar, concluyendo que «the standard (neoclassical) models were partly to blame for the disastrous situation in which so many Eastern European countries found themselves. A strong case could be made for the proposition that ideas about economics have led close to half the world's population to untold suffering». J. E. Stiglitz, *Whither Socialism?*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1994, pp. ix-xii. Y en el mismo sentido pueden verse las manifestaciones efectuadas dos años antes por Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 33 y ss. <<

[24] El concepto y análisis del cálculo económico y su importancia para la acción e interacción humanas constituye uno de los aspectos más esenciales del pensamiento misiano y a su estudio se dedica toda la Parte Tercera de *La acción humana* (caps. XI-XIII). Quizá el mérito de Mises radique, en suma, en haber sabido establecer en términos teóricos cuál es la conexión que existe entre el mundo subjetivo de las valoraciones individuales (ordinal) y el mundo externo de las estimaciones de precios de mercado fijados en unidades monetarias (mundo cardinal propio del cálculo económico). El *puente* entre uno y otro mundo se hace posible siempre que se verifica una acción de cambio interpersonal que, movida

por las distintas valoraciones subjetivas de las partes, se plasma en un precio monetario de mercado o relación histórica de intercambio en unidades monetarias que tiene una existencia real cuantitativa determinada y que puede utilizarse posteriormente por el empresario como valiosa información para estimar la evolución futura de los acontecimientos y tomar decisiones (cálculo económico). Se hace, pues, evidente cómo si se impide por la fuerza el libre humano actuar, los cambios voluntarios interpersonales no se verificarán, destruyéndose así el puente o conexión que los mismos suponen entre el mundo subjetivo de la creación de información y de las valoraciones directas (ordinal) y el mundo externo de los precios (cardinal), imposibilitándose con ello totalmente el cálculo económico. Véase especialmente Murray N. Rothbard, «The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited», *The Review of Austrian Economics*, vol. 5, n.º 3, 1991, p. 64-65. <<

[25] Ludwig von Mises, *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, Gustav Fischer, Jena 1922. Edición española de Juan Marcos de la Fuente publicada con el título de *El Socialismo: análisis económico y sociológico*, 5.ª edición, Unión Editorial, Madrid 2007. Este tratado recoge casi literalmente la primera aportación seminal de Mises sobre el socialismo que fue incluida en su artículo «Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen», publicado en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, n.º 47, 1920, pp. 106-121, traducido a su vez al inglés por S. Adler con el título de «Economic Calculation in the Socialist Commonwealth», incluido en *Collectivist Economic Planning*, F. A. Hayek (ed.), Augustus M. Kelley, Clifton 1975. <<

[26] Véase el «Prólogo» escrito por F. A. Hayek para la

cuarta edición inglesa publicada en 1981 por Liberty Fund, Indianápolis, del *Socialismo* de Mises (*Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, p. xix). Mises, a su vez, reconoce que cuando entró en la universidad era ideológicamente muy estatista y que sólo paulatinamente sus estudios de Economía Política le hicieron cambiar de opinión: «When I entered the university, I, too, was a thorough statist (interventionist). But in contrast to my fellow students I was consciously anti-Marxian. My first doubts about the excellence of interventionism came to me when, in my fifth semester, Professor Philippovich induced me to research housing conditions and when, in the following semester in the Seminar on Criminal Law, Professor Löffler asked me to research the changes in law regarding domestic servants, who at that time were still subject to corporal punishment by their employers. It then dawned on me that all real improvements in the conditions of the working classes were the result of capitalism; and that social laws frequently brought about the very opposite of what the legislation was intended to achieve». Ludwig von Mises, *Notes and Recollections*, ob. cit., pp. 16 y 19-20. <<

[27] Las otras tres polémicas son, cronológicamente, la *Methodenstreit*, que mantuvo Menger con la escuela historicista alemana en el siglo XIX; en segundo lugar, la polémica sobre el concepto de capital y la teoría del interés que mantuvieron Böhm-Bawerk con J. B. Clark en un primer momento, y Mises, Hayek y Machlup con Frank H. Knight y la Escuela de Chicago después; y la tercera es la conocida controversia mantenida por Hayek contra Keynes a lo largo de los años treinta. (Véase F. A. Hayek, *Contra Keynes and Cambridge: Essays, Correspondence*, vol. 9 de *The Collected*

Works of F. A. Hayek, Bruce Caldwell (ed.), Routledge, Londres 1995; traducción española de Unión Editorial, Madrid 1996). La evolución de los acontecimientos históricos (caída del socialismo real) y del pensamiento económico (crisis de la ingeniería social y de la economía keynesiana) están evidenciando cómo los teóricos austriacos llevaron la razón en estas cuatro controversias doctrinales. <<

[28] Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit. Y en la misma línea Donald A. Lavoie, *Rivalry and Central Planning*, Cambridge University Press, Cambridge 1985. <<

[29] «Mises was right (…). Socialism has been the great tragedy of this century». Robert L. Heilbroner, «Analysis and Vision in the History of Modern Economic Thought», *Journal of Economic Literature*, vol. 28, septiembre de 1990, pp. 1097 y 1110-1111. Y también los economistas Wlodzimierz Brus y Kazimierz Laski concluyen que Oskar Lange y los teóricos socialistas «never succeeded in confronting the Austrian challenge» (*From Marx to the Market: Socialism in Search of an Economic System*, Clarendon Press, Oxford 1985, p. 60). Mises sintetiza, reevalúa y da su última opinión sobre la imposibilidad del cálculo socialista en la parte quinta de *La acción humana*, capítulos XXV y XXVI. <<

[30] El gran mérito de Mises estriba, en suma, en haber sido el primero en haber abordado el problema de la imposibilidad teórica del socialismo, que antes que él (de 1848 a 1920) nadie se había atrevido a tocar, así como en haber puesto de manifiesto que si la idea socialista se ha podido mantener durante un tiempo tan prolongado ha sido como consecuencia de los errores del paradigma neoclásico (véase

epígrafe 2 del capítulo XXVI) y del racionalismo constructivista (que Mises llama «romanticismo racionalista», véase *La acción humana*, pp. 605 y 817). <<

[31] Como bien indica Tullio Bagiotti, que fue catedrático de Economía en la Universidad Bocconi de Milán, «Il titolo non mancherà di sorprendere un poco. Nessun economista prima di lui l'aveva usato, anche se l'economia spesso forzava i suoi cànoni presentandosi come norma all'azione». Tullio Bagiotti, «Presentazione» a la edición italiana de L'Azione Umana: Trattato di economia, Unione Tipografico-Editrice Torinese, Turín 1959, p. vi. <<

[32] Mises manifiesta de manera expresa que el elemento esencial de la función empresarial radica en su capacidad creativa («Sólo es creadora la mente humana que dirige la acción y la producción», p. 169). Igualmente, critica con dureza las falacias populares que consideran que el beneficio se deriva de la simple asunción de riesgos (cuando el riesgo no da lugar sino a un coste más del proceso productivo que nada tiene que ver con el beneficio empresarial, pp. 953-954), así como la idea, esencialmente errónea, de que la función empresarial es un factor de producción gerencial que puede comprarse y venderse en el mercado. Por el contrario, según Mises, «para triunfar en el mundo de los negocios no se precisa título académico alguno. Las escuelas y facultades preparan a gente subalterna para desempeñar funciones rutinarias, pero no producen empresarios; no se puede enseñar a ser empresarios. El hombre se hace empresario sabiendo aprovechar oportunidades y llenando vacíos» (p. 380). <<

[33] Kirzner me ha relatado cómo toda su carrera académica se debía a la casualidad de haber elegido, para completar unos

créditos que le faltaban y utilizando como criterio decisivo el número de obras publicadas por cada profesor, asistir al seminario de economía que Mises impartió en la Universidad de Nueva York de 1949 a 1969. Las obras básicas de Israel M. Kirzner son las siguientes: *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago 1973 (existe una traducción al español publicada por Unión Editorial con el título *Competencia y empresarialidad*, Madrid 1998); *Perception, Opportunity and Profit*, The University of Chicago Press, Chicago 1979; *Discovery and the Capitalist Process*, The University of Chicago Press, Chicago 1985; *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford, 1989 (existe una traducción al español de Federico Basáñez publicada con el título de *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*, Unión Editorial, Madrid 1995); y *The Meaning of the Market Process*, Routledge, Londres 1992. <<

[34] Las enfáticas afirmaciones de Mises en el sentido de que la Economía es una ciencia que trata sobre los medios y no sobre los fines (p. 19) deben entenderse en el sentido de que la Economía jamás analiza el contenido concreto ni emite juicios de valor respecto de los fines que pretenden los seres humanos al actuar. Sin embargo, en el análisis económico los fines, al igual que los medios, son tenidos en cuenta, siempre en términos estrictamente formales, como un resultado del continuo flujo de creación de información que surge del proceso empresarial de interacciones humanas. Además, la Economía también estudia qué normas o reglas pautadas de comportamiento son conformes al proceso espontáneo de creatividad y coordinación humana movido por la fuerza de la función empresarial y cuáles, por el contrario, imposibilitan o dificultan el mismo, por lo que estamos plenamente de

acuerdo con la posición de Murray N. Rothbard (*The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Atlantic Highlands, Nueva Jersey, 1982, p. 202; traducción española: *La ética de la libertad*, Unión Editorial, Madrid 1995, 2.ª edición 2009) cuando critica a Mises por considerar este último autor que los principios éticos de comportamiento son también puramente subjetivos (véase *infra*, nota 75). Por otro lado, fue una reduccionista y estrecha interpretación de la clara posición de Mises respecto del papel de los fines y los medios en el análisis económico la que indujo a Lionel Robbins a la equivocación de considerar que los fines están «dados» (no en el sentido de que no deban juzgarse, sino en el sentido de que son conocidos y constantes), por lo que el comportamiento económico se reduce a la simple optimización o maximización que pretende extraer el máximo de fines prefijados a partir de unos medios también dados y conocidos (p. 27). <<

[35] Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 150 y 406-407. Como indica Mises, la teoría es previa a los hechos empíricos, y es imprescindible para interpretar la realidad social que constituye la Historia, cuya elaboración como disciplina requiere además un juicio de relevancia no científico (*Verstehen* o comprensión) que por no ser objetivo puede variar de uno a otro historiador (Capítulo II). <<

[36] «La teoría económica no trata sobre cosas y objetos materiales; trata sobre los hombres, sus apreciaciones y, consecuentemente, sobre las acciones humanas que de aquéllas se derivan. Los bienes, mercancías, la riqueza y todas las demás nociones de la conducta, no son elementos de la naturaleza, sino elementos de la mente y de la conducta

humana. Quien desee entrar en este segundo universo debe olvidarse del mundo exterior, centrando su atención en lo que significan las acciones que persiguen los hombres (…). La producción no es un hecho físico, natural y externo; al contrario, es un fenómeno intelectual y espiritual» (pp. 111-112 y 169). Por eso, en Economía, las «restricciones» no vienen dadas por los factores materiales del mundo exterior (por ejemplo, en el ámbito energético por las reservas de petróleo), sino por el conocimiento humano empresarial (el descubrimiento, por ejemplo, de un carburador que duplique la eficiencia en los motores de explosión tiene el mismo efecto económico que una duplicación del total de reservas físicas de petróleo). <<

[37] Así, por vía de ejemplo, sobresale la demostración que Mises efectúa en términos exclusivamente lógicos de la Ley de los Rendimientos Decrecientes (epígrafe 2 del cap. VII). Esta demostración lógica se basa en el hecho de que, sensu contrario, si la mencionada ley no se diera en el mundo de la acción humana, el factor de producción considerado como fijo tendría una capacidad productiva ilimitada y por tanto se convertiría en un bien libre. Karl Menger, hijo del gran economista austríaco, ha tratado, en nuestra opinión infructuosamente, de refutar el teorema de Mises sobre el carácter estrictamente praxeológico de la Ley de los Rendimientos Decrecientes. Véase Karl Menger, «Remarks on the Law of Diminishing Returns. A Study in Meta-Economics», cap. 23 de Selected Papers in Logic and Foundations, Didactics, Economics, D. Reidel Publishing Co., Dordrecht, Holanda, 1979, pp. 279-302. <<

[38] Ludwig von Mises, *La acción humana*, p. 70. Una favorable y desapasionada explicación del paradigma

metodológico de Mises es la de Bruce Caldwell, *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, 2.ª edición, Routledge, Londres 1994, pp. 117-138. Sobre la metodología de Mises en general, y sobre las relaciones entre la Teoría y la Historia en particular, pueden consultarse las 36 citas bibliográficas de mi artículo sobre «Método y crisis en la Ciencia Económica», *Hacienda Pública Española*, n.º 74, 1982 (reeditado en Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2004, pp. 59-83); así como los trabajos de Mises, *Theory and History*, Yale University Press, Yale 1957 (traducido al español por Rigoberto Juárez Paz y publicado con el título de *Teoría e historia*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2003); y de Hayek, «The Facts of the Social Sciences», en *Individualism and Economic Order*, Henry Regnery, Chicago 1972, y *The Counter-Revolution of Science*, Liberty Press, Indianápolis 1979 (edición española, Unión Editorial, Madrid 2003). <<

[39] Mises denomina al equilibrio «economía de giro uniforme» (evenly *rotating economy*), y lo considera una construcción imaginaria de valor exclusivamente instrumental para mejorar la comprensión analítica de únicamente dos problemas de nuestra Ciencia: el surgimiento de los beneficios empresariales en un entorno dinámico, y la relación que existe entre el precio de los bienes y servicios de consumo y el precio de los factores de producción necesarios para llevarlos a cabo (pp. 302-303). En este aspecto concreto yo iría aún más lejos que el propio Mises, pues creo que puede explicarse perfectamente el surgimiento de los beneficios empresariales y la tendencia hacia la fijación de los precios de los factores de producción de acuerdo con el valor descontado de su productividad marginal sin hacer referencia

alguna a modelos de equilibrio (general o parcial), sino tan sólo al proceso dinámico que tiende hacia lo que Mises denomina un «estado final de reposo» (que nunca se alcanza). En todo caso, es preciso insistir en que, de acuerdo con Mises, «lo que distingue a la Escuela Austriaca y habrá de proporcionarle fama inmortal es precisamente el hecho de haber desarrollado una teoría económica de la acción y no de la "no acción" o equilibrio económico» (Ludwig von Mises, *Notes and Recollections*, ob. cit. p. 136). Además, y de acuerdo con Mises, «la construcción imaginaria del estado final de reposo sirve para percatamos de la evolución temporal de las circunstancias del mercado», y en ello se diferencia del modelo de equilibrio o «economía de giro uniforme» en el que se elimina radicalmente el factor tiempo (p. 300). <<

[40] Como ya hemos visto en la nota 9, los criterios axiomáticos de racionalidad propuestos por Samuelson y otros economistas matemáticos tampoco tienen sentido, puesto que si un actor prefiere *A* a *B* y *B* a *C*, puede perfectamente preferir *C* a *A*, sin necesidad de dejar de ser «racional» o coherente si es que, simplemente, ha cambiado de opinión (aunque sólo sea durante la centésima de segundo que dure en su propio razonamiento el planteamiento de este problema). <<

[41] El análisis crítico de la utilización de las matemáticas en Economía se encuentra incluido en el epígrafe 5 del capítulo XVI y es una de las partes más importantes del presente Tratado. Las aportaciones de Mises sobre este tema fueron, a su vez, paralelas a las también desarrolladas por el economista austriaco Hans Mayer, sucesor de Menger y Wieser en la cátedra de Economía de la Universidad de Viena. Para Mayer no tiene sentido la teoría neoclásica de la determinación

funcional o matemática de los precios, pues en la misma se integra en un sistema de ecuaciones, *de manera simultánea*, información en cuanto a los precios y cantidades de bienes y servicios producidos en el mercado, que en realidad son magnitudes heterogéneas desde el punto de vista temporal que jamás están dadas a la vez en la sociedad, sino que van surgiendo *secuencialmente* a lo largo de un proceso y como resultado de acciones humanas concretas movidas por la fuerza de la función empresarial. La obra esencial de Hans Mayer es la ya citada «Der Erkenntniswert der Funktionellen Preistheorien», en *Die Wirtschaftstheorie der Gengenwart*, edit. Springer, vol. 2 Viena 1932, pp. 147-239b (traducida al inglés con el título de «The Cognitive Value of Functional Theories of Price» y publicada en el vol. II de *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, Israel M. Kirzner (ed.), William Pickering, Londres 1994, pp. 55-186; traducción española de José Díaz en *Procesos de Mercado*, vol. I, n.º 2, otoño 2004). Queda para los matemáticos el desafío de concebir y desarrollar una nueva «matemática» que sea capaz de dar entrada a y permita el análisis de la capacidad creativa del ser humano y sus implicaciones, sin recurrir por tanto a los postulados de constancia que proceden del mundo de la Física y a impulso de los cuales se han desarrollado todos los lenguajes matemáticos que hasta ahora conocemos. En nuestra opinión, no obstante, el lenguaje científico ideal para dar entrada a esta capacidad creativa es, precisamente, el que los propios seres humanos han venido creando de forma espontánea en su diario quehacer empresarial y que se plasma en los distintos idiomas y lenguajes verbales que hoy imperan en el mundo.
<<

[42] Los problemas económicos quedarían eliminados y sustituidos por problemas estrictamente técnicos si, como bien indica Mises (p. 251), existiera una relación de sustitución perfecta entre todos los factores de producción en unas proporciones dadas, o bien si todos los recursos productivos fueran completamente específicos. Fuera de estos casos, todos los problemas son económicos tal y como los definimos en el texto principal, a no ser que, como hacen los economistas neoclásicos, se presupongan conocidas y constantes las funciones de oferta y de demanda y los correspondientes precios de equilibrio, en cuyo caso, aunque no existan relaciones de sustitución perfecta en proporciones fijas entre los factores productivos ni éstos sean completamente específicos, también se reducen a problemas exclusivamente técnicos los problemas económicos que se dan en el mundo real. Un ejemplo de esta consideración reduccionista propia de la economía neoclásica es el de Emilio Albi, José Manuel González-Páramo, Emilio Contreras e Ignacio Zubiri (*Hacienda Pública*, Ariel, Barcelona 1994, pp. 158-160), que también mencionan la sustituibilidad perfecta en proporciones fijas o el carácter puramente específico como «únicas» características que reducen a simplemente técnicos los problemas económicos, olvidándose de que existe una tercera posibilidad (supuesto de constancia y de plena información respecto de las funciones y los precios de equilibrio) en la que ellos mismos caen sin darse cuenta y que también convierte los problemas económicos en estrictamente técnicos. <<

[43] Fue muy sonada la conversión de Mark Blaug, cuando apostató del modelo de equilibrio general y del paradigma estático neoclásico-walrasiano, concluyendo que «I have

come slowly and extremely reluctantly to view that they [la Escuela Austriaca] are right and that we have all been wrong». Véase *Appraising Economic Theories*, Mark Blaug and Neil de Marchi (eds.), Edward Elgar, Londres 1991, p. 508. Y en el mismo sentido su *Economics through the Looking-Glass*, Institute of Economic Affairs, Occasional Paper 78, Londres 1988, p. 37. Posteriormente, en el *Economic Journal* (noviembre de 1993, p. 1571) se refirió de nuevo Blaug al paradigma neoclásico, en relación con su aplicación para justificar el sistema socialista como algo «so administratively naive as to be positively laughable. Only those drunk on perfectly competitive static equilibrium theory could have swallowed such nonsense. I was one of those who swallowed it as a student in the 1950s and I can only marvel now at my own dim-wittedness». Ni que decir tiene que el análisis neoclásico de la información «imperfecta» que surge a partir del artículo de G. J. Stigler sobre «The Economics of Information» (*Journal of Political Economy*, n.º 69, junio de 1961, pp. 213-225), al considerar que son conocidas tanto las alternativas posibles de eventos futuros como su distribución de probabilidades, no es capaz de dar entrada en el análisis a la verdadera capacidad creativa del ser humano ni a la ignorancia inerradicable que le caracteriza. En efecto, en los procesos reales de interacción humana ni siquiera se conocen las alternativas posibles (la creatividad empresarial genera continuamente nuevas opciones) ni mucho menos su distribución de probabilidades. Por tanto la teoría neoclásica caricaturiza el concepto de información empresarial que se da en el mercado y aunque pretenda haber dado entrada en sus modelos al carácter «imperfecto» de la información, de hecho sigue anclada en el presupuesto de constancia y de plena

información (aunque sea en términos probabilísticos) de las alternativas posibles. Véase, por ejemplo, Israel M. Kirzner, «Economics and Error», cap. 8 de *Perception, Opportunity and Profit*, ob. cit., pp. 120-136. <<

[44] La obra definitiva sobre la bibliografía misiana es la que debemos a Bettina Bien Greaves y a Robert McGee, publicada con el título de *Mises: An Annotated Bibliography*, The Foundation for Economic Education, Nueva York 1993, 391 páginas (*1982-1993 Update*, FEE, Nueva York 1995, 227 páginas). Sobre la vida y la evolución intelectual de Mises, disponemos, aparte de su valiosa autobiografía intelectual (*Notes and Recollections*, obra ya citada y también publicada en español por Unión Editorial en 2002, con el título de *Autobiografía de un liberal*), de los interesantes trabajos de Murray N. Rothbard, entre los que destacan su artículo «Ludwig Edler von Mises», *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan, Londres 1987, vol. III, pp. 479-480; su monografía *Ludwig von Mises: Scholar, Creator, Hero*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Auburn, Alabama, 1988; y también *The Essential Von Mises*, Oakler R. Bramble, Michigan, 1973 (traducida al español por Joaquín Reig Albiol y publicada con el título de *Lo esencial de Mises*, Unión Editorial, Madrid 1985, reeditada en J. Huerta de Soto, *Lecturas de Economía Política*, vol. III, Unión Editorial, Madrid 1987, pp. 209-236). Otras obras de gran interés son la biografía escrita por su esposa, Margit von Mises, *My Years with Ludwig von Mises*, Arlington House, Nueva York 1976; el Glosario a *La acción humana* preparado por Percy L. Greaves titulado *Mises Made Easier: A Glossary for Ludwig von Mises' Human Action*, Free Market Books, Nueva York 1974; la biografía intelectual escrita por Israel M. Kirzner,

Ludwig von Mises: The Man and his Economics, ISI Books, Wilmington, Delaware 2001; y finalmente la monumental obra de Jörg Guido Hülsmann, *Mises: The last Knight of Liberalism*, Mises Institute, Auburn University, Alabama, USA, 2007 (1143 pp.). <<

[45] «El más grande profesor viviente de economía». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, n.º 236, noviembre de 1944, p. 192-193. <<

[46] «Uno de los grandes economistas de todos los tiempos». *The University of Chicago Magazine*, n.º 67, otoño de 1974, p. 16. <<

[47] «Un hombre de una inteligencia excepcional cuyas contribuciones a la Ciencia Económica han sido todas ellas de primer orden». Véase Maurice Allais, *L'Impot sur le capital et la réforme monétaire*, Hermann Editeurs, París 1989, p. 307. Estas alabanzas de Allais tienen un valor especial, pues proceden de un economista matemático muy alejado de la metodología misiana, si bien hay que señalar que Allais, desde un principio, reconoció la importancia de la teoría misiana sobre la imposibilidad del cálculo económico socialista y la necesidad de desarrollar una teoría dinámica de los procesos sociales en desequilibrio. Así, por ejemplo, véase Maurice Allais, *Traité d'Economie Pure*, 3.ª edición, Clément Juglar, París 1994, pp. 549-551, y 653-657 (que incorporan más de cinco citas literales de Mises). <<

[48] «No entiendo que nadie no cegado por prejuicios políticos que lea sus principales aportaciones y su magistral tratado general *La acción humana*, no experimente de inmediato su alta calidad y un estímulo intelectual de gran altura». Lord Robbins, *Autobiography of an Economist*, Macmillan, Londres 1971, p. 108. <<

[49] Esta estimación se ha efectuado de manera conservadora, considerando una media de cuatro mil ejemplares para cada una de las impresiones en lengua inglesa y una media de dos mil ejemplares para cada una de las publicadas en otros idiomas. <<

[50] Ludwig von Mises, *Nationalökonomie: Theorie des Handels und Wirtschaftens*, Ediciones Union, Ginebra 1940, 756 páginas. <<

[51] «My objective in writing the treatise was to provide a comprehensive theory of economic behaviour which would include not only the economics of a market economy (free-enterprise system) but no less the economics of any other thinkable system of social cooperation, viz., socialism, interventionism, corporativism and so on. Furthermore I deemed it necessary to deal with all those objections which from various points of view have been raised against the validity of economic reasoning and the soundness of the methods hitherto applied by economists of all schools and lines of thought. Only such an exhaustive treatment of all critical objections can satisfy the exacting reader and convince him that economics is a science both conveying knowledge and able to guide conduct. The treatise is purely scientific and certainly not a popular book. However, as it does not use any technical terms but those precisely defined and explained, it can be understood by every educated man». Estas palabras fueron escritas en diciembre de 1944 por Ludwig von Mises a su editor americano, Norman V. Davidson, de la Yale University Press, y han sido recogidas por Margit von Mises, My *Years with Ludwig von Mises*, ob. cit., pp. 105-106. <<

[52] Se trata, en concreto, de las páginas 439-444 de la

edición alemana de *Nationalökonomie* que han sido traducidas al inglés y publicadas por Percy L. Greaves en su libro *Mises made Easier: A Glossary for Ludwig von Mises' Human Action*, ob. cit., pp. 150-157. <<

[53] Ludwig von Mises, *Nationalökonomie: Theorie des Handels und Wirtschaftens*, 2.ª edición, The International Carl Menger Library, Philosophia Verlag, Múnich 1980. Edición facsímil de «Klassiker der National Ökonomie», Dusseldorf, Alemania, 2002. <<

[54] Véanse, entre otras, las publicadas por E. Tuchtfeldt en el *Neue Zürcher Zeitung* (n. 207), el 8 de septiembre de 1981; en el *Unsere Wirtschaft* (Dusseldorf, agosto de 1981); la de Wilhelm Seuss en el *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (9 de diciembre de 1980); y la de Karl Graber, *Die Presse*, Viena (23 de noviembre de 1981). <<

[55] Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, publicada por Yale University Press, New Haven 1949, 889 páginas más el índice. La edición británica apareció también en 1949 con el mismo título y formato y fue publicada por William Hodge en Londres. <<

[56] Margit von Mises relata con detalle la gran cantidad de quebraderos de cabeza que los errores de esta segunda edición de *La acción humana* le produjeron a Ludwig von Mises. Véase *My Years with Ludwig von Mises*, obra ya citada, cap. 8. <<

[57] Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 3.ª edición revisada, Henry Regnery, Chicago 1966, 907 páginas más el índice. <<

[58] Ludwig von Mises, *Human Action, an abridged audiotape version*, Classics on Tape, Ashland, Oregon, 1990, leída por Bernard Mayes. <<

[59] Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economies*, Fourth Revised Edition, con un prefacio de Bettina Bien Greaves, The Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, Nueva York 1996 (edición accesible por *internet* a través de la página *web* del Ludwig von Mises Institute). <<

[60] Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics, The Scholar's Edition*, introducción de Jeffrey H. Herbener, Hans-Hermann Hoppe y Joseph T. Salerno. Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 1998, 2.ª edición 2008. <<

[61] Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, tres volúmenes más un cuarto incluyendo un Apéndice sobre «A Critique of Böhm-Bawerk's Reasoning in Support of His Time Preference Theory» y un Glosario de términos e índices preparados por Bettina Bien Greaves, Liberty Fund, Indianápolis 2007. <<

[62] Ludwig von Mises, *L'Azione Umana: Trattato di economia*, traducción y presentación a cargo de Tullio Bagiotti, Unione Tipografico-Editrice Torinese, dentro de la colección Sociologi ed Economisti, Turín 1959, 861 páginas. En 1988 se publicó un libro homenaje en memoria de Tullio Bagiotti, que incorpora una contribución del español Lucas Beltrán titulada «Liberalizar no es fácil», *Studi in memoria de Tullio Bagiotti*, Padua 1988, pp. 153-163. <<

[63] Traducción al chino de *La acción humana* por Tao-Ping Hsia, revisada por Hui-Lin Wu, Yuan Liu Publishing, Taipeh, Taiwán, 1991, n.ºs 1 y 2 de la serie de «Libros Famosos sobre el Liberalismo», dos volúmenes: el primero comprende las páginas 1 a 506 y el segundo las páginas 507 a 1074. <<

[64] Ludwig von Mises, *L'action humaine: Traité d'économie*,

traducción de Raoul Audouin, Presses Universitaires de France, París, enero de 1985, 942 páginas. Raoul Audouin ha sido también el traductor al francés de las principales obras de Hayek, entre ellas *La présomption fatale: les erreurs du socialism*, PUF, París 1988, y *La constitution de la liberté*, Litec, París 1994. <<

[65] *La acción humana*, traducción al coreano publicada en Seúl por Kyung Mun Sa Publishing Co., Vol. I, 1987, (Caps. 1-19, 519 pp.) y Vol. II, 1988, (Caps. 20-39, 459 pp.) ambos prologados por Toshio Murata. <<

[66] Ludwig von Mises, *Ação humana: um tratado de economia*, traducción al portugués de Donald Stewart, Jr., Instituto Liberal, Río de Janeiro 1990, 872 páginas más índices. <<

[67] Ludwig von Mises, *Ningen-Kõi-Gaku*, Shunjü Sha, Tokio 1991, 995 páginas más el índice (2.ª edición 2008). <<

[68] Václav Klaus, «Ludwig von Mises: The Greatest Defender of Economic Liberty in the 20th Century», *In Defense of the Free Market*, Peter Gonda y Pavel Chalupnícék (eds.), Liberální Institut 1989 y Kozervatívny Institút M. R. Stefánika, Praga y Bratislava 2007, pp. 215-223. <<

[69] Esta tesis mereció la calificación de sobresaliente *cum laude* y fue juzgada por un tribunal presidido por D. Mariano Puigdoller Oliver y compuesto por los profesores Nicolás Pérez Serrano, Juan del Rosal Fernández, José María Naharro Mora (que fue el ponente) y Gaspar Bayón Chacón. Como dato anecdótico, hay que indicar que la censura franquista que a la sazón imperaba en España comunicó por oficio de 25 de abril de 1958 de la Dirección General de Información del Ministerio de Información y Turismo, Inspección de Libros (expediente 842-58), que antes de la publicación de la tesis se

«suprimiera lo indicado en las páginas 13, 34-36, 42-44, íntegramente la hoja 56, así como lo indicado en las páginas 62-65, 72-78, 96-125 y 142-197, ordenando la presentación de galeradas impresas donde se hubieran recogido las supresiones ordenadas por la autoridad». <<

[70] Ludwig von Mises *La acción humana (tratado de economía)*, Fundación Ignacio Villalonga, Valencia 1960, tomo I (602 pp.) y tomo II (674 pp.). Tengo en mi poder el ejemplar revisado por el organismo de censura en el que también se ordenan suprimir diversos párrafos de la traducción de la obra de Mises que se consideraron políticamente peligrosos para el régimen que entonces imperaba en España. La Fundación creada por el financiero Ignacio Villalonga, que en su juventud había sido diputado por la C. E. D. A. y Presidente de la Generalitat de Cataluña, fue pionera en la difícil tarea de publicar en la España franquista una magnífica colección de libros sobre liberalismo y economía de mercado, que a lo largo de los años sesenta dirigió Joaquín Reig Albiol. Véase «Ignacio Villalonga: semblanza de un político, banquero y liberal» en Jesús Huerta de Soto, *Nuevos Estudios de Economía Política*, Unión editorial, 2.ª edición, Madrid 2007, Cap. XV, pp. 379-394. <<

[71] Ludwig von Mises, *La acción humana: tratado de economía*, 2.ª edición en castellano, edit. Sopee, Madrid 1968, traducción de Joaquín Reig Albiol, 1066 páginas. <<

[72] Otros libros importantes de Mises traducidos al español son los siguientes: *Burocracia*, traducción de Dalmacio Negro Pavón, Unión Editorial, Madrid 1974 y 2005; *Teoría e Historia*, traducida por Rigoberto Juárez Paz, Unión Editorial, Madrid 1975 y 2003; *Sobre liberalismo y capitalismo*, en el que se incluye *Liberalismo* (3.ª ed.), *La mentalidad anticapitalista*

(2.ª ed.) y *Seis lecciones sobre el capitalismo* (2.ª ed.), Unión Editorial, Madrid 1995; *La teoría del dinero y del crédito*, Unión Editorial, Madrid 1997; *Socialismo: Análisis económico y sociológico*, Unión Editorial, 6.ª edición, Madrid 2009; *Crítica del intervencionismo*, traducida por Jesús Gómez Ruiz, Unión Editorial, Madrid 2001; *Autobiografía de un liberal*, Unión Editorial, Madrid 2001; *Gobierno omnipotente*, traducción de Pedro Elgoibar, Unión Editorial, Madrid 2002; y *Nación, Estado y economía*, Unión Editorial, traducción y prefacio de Juan Marcos de la Fuente, Madrid 2010. <<

[73] Ludwig von Mises, *La acción humana: tratado de economía*, Unión Editorial, Madrid 1980, 3.ª edición, 1302 páginas; 4.ª edición de 1985, 1302 páginas. <<

[74] Como señala Margit von Mises en la biografía que escribió sobre su marido, «Ludwig's most ardent readers and admirers always have been in the Spanish-speaking countries. Apparently the more subjugated the country is, the deeper the longing for freedom». Margit von Mises, *My Years with Ludwig von Mises*, ob. cit., p. 109. Los principales viajes académicos realizados por Mises a Hispanoamérica fueron los siguientes: del 30 de julio al 28 de agosto de 1949 a la Escuela de Economía de la Universidad de México; del 31 de marzo al 16 de abril de 1950 a la Universidad de Perú bajo el patrocinio del Banco Central peruano; del 19 al 28 de septiembre de 1958 de nuevo a México bajo el patrocinio del Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas; y por último la importante visita realizada del 2 al 15 de julio de 1959 a la Universidad de Buenos Aires bajo el patrocinio del Centro de Estudios sobre la Libertad, cuyas conferencias fueron transcritas y publicadas en inglés con el título de *Economic Policy: Thoughts for Today and Tomorrow*, Henry Regnery,

Chicago 1979, traducidas al español por Joaquín Reig Albiol y publicadas con el título de *Seis lecciones sobre el capitalismo* (véase n. 72). Finalmente hay que señalar que Joaquín Reig Albiol fue nombrado doctor *honoris causa* por la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala en reconocimiento a su labor divulgadora de la obra de Mises en los países de habla hispana. <<

[75] Véanse las pp. 488-490 y, en especial, las pp. 323-325, donde Mises expresamente señala que «La economía de mercado es fruto de un largo proceso histórico». Es más, en la p. 41 Mises explica cómo el carácter apriorístico de las categorías del pensamiento es perfectamente compatible con la teoría de la evolución, coincidiendo con la tesis que Hayek desarrolla *in extenso* en su libro *The Sensory Order*, The University of Chicago Press, Chicago 1976 (traducción española de Ángel Rodríguez García-Brazales y Oscar Vara Crespo, *El orden sensorial: los fundamentos de la psicología teórica*, Unión Editorial, Madrid 2004). A la luz de estos pasajes de *La acción humana* quizá sea algo exagerado el comentario crítico que Hayek hace al racionalismo utilitarista de Mises en el Prólogo que escribió para la última edición inglesa de *Socialismo*. Véase F. A. Hayek, «Foreword», *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Liberty Classics, Indianápolis 1981, pp. xxiii-xxiv, y Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2004, pp. 114-115. <<

[76] F. A. Hayek, *Derecho, legislación y libertad*, 3 volúmenes, Unión Editorial, 3.ª edición en un único volumen, Madrid 2006, y *La fatal arrogancia: los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid 1990 y 1997. <<

[77] «Los preceptos morales y las leyes políticas no son sino

medios utilizados por el hombre para el logro de fines determinados» (p. 899). <<

[78] «Economics does currently inform us, not that *moral principles* are subjective, but that Utilities and costs are indeed subjective». Murray N. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Atlantic Highlands, Nueva Jersey, 1982, p. 202; traducción española por Marciano Villanueva: *La ética de la libertad*, Unión Editorial, Madrid 1995, 2.ª edición 2009. <<

[79] Véase Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Holanda, 1989 (especialmente cap. 7, pp. 127-144); *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Holanda, 1993, (caps. 8-10, pp. 173-208); y *Monarquía, democracia y orden natural*, Ediciones Gondo, Madrid 2004. <<

[80] Véase Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Londres, 1989, traducido al español por Federico Basáñez y publicado con el título de *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*, Unión Editorial, Madrid 1995. En la misma línea iusnaturalista Gabriel J. Zanotti ha fundamentado en la antropología de Santo Tomás de Aquino la Praxeología misiana en sus *Fundamentos filosóficos y epistemológicos de la praxeología*, Edit. UNSTA, San Miguel de Tucumán, Argentina, 2004. <<

[81] Expongo mi teoría de los tres niveles (teórico, histórico-evolutivo y ético) de aproximación al estudio de la realidad social en «Historia, ciencia económica y ética social», Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2004, cap. VII, pp. 105-110. <<

[82] Para Mises el conocimiento práctico es el que surge de «adivinar el incierto futuro y no se adapta a reglas ni

sistemática alguna. Ni se enseña ni se aprende» (p. 691). Véase, igualmente, Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 52-85. <<

[83] Véase Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 80-82. <<

[84] Murray N. Rothbard, «Lo ilusorio del precio de monopolio», e Israel M. Kirzner, «Competencia y monopolio», en Jesús Huerta de Soto (ed.), *Lecturas de Economía Política*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2005, vol. I, pp. 181-211 y 143-178. <<

[85] En efecto, Margit von Mises, en la biografía que escribió sobre su marido nos indica que «in Stresa, during the 1965 Mont Pèlerin meeting, Joaquín Reig once spoke to Ludwig von Mises about monopoly and Rothbard's *Man, Economy, and State*, which had been published in 1962. Reig directed Ludwig's attention to the fact that Rothbard, one of Ludwig's most able and admiring pupils, did not completely agree with Ludwig's analysis of monopoly. Ludwig replied: "I would subscribe to every word Rothbard has written in his study". About this Reig told me: "That was such a generous statement of Ludwig von Mises to say that one of his own students had exposed one of his own ideas better than he himself had been able to do it, that my admiration for this man jumped sky-high"». Margit von Mises, *My Years with Ludwig von Mises*, ob. cit., p. 158. Otro reconocimiento explícito de haber cometido un error que pone de manifiesto la gran humildad y generosidad intelectual de Mises, que contrasta notablemente con la ya comentada arrogancia de los tratadistas neoclásicos, es el recogido en la p. 928 de este Tratado en la que, refiriéndose al patrón de cambio oro (con reserva fraccionaria y controlado por el Estado), Mises se lamenta de haber sido

incapaz de advertir desde el principio que tal sistema «facultaba en exceso a los gobernantes para manipular a su agrado la oferta monetaria». <<

[86] Véase Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 151-152. <<

[87] Así, por ejemplo, en el Apéndice que sobre «Reconstrucción monetaria» incorporó a la reedición inglesa de *The Theory of Money and Credit* publicado en 1953, cuatro años después de la publicación de la primera edición de *Human Action*, en donde concluye que: «The main thing is that the government should not longer be in a position to increase the quantity of money in circulation and the amount of chequebook money not fully —that is, 100 percent— covered by deposits paid in by the public». Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit*, Liberty Classics, Indianápolis 1981, pp. 481 y 491 (pp. 408 y 414 de la edición española publicada por Unión Editorial en 1997).

«La pobreza que se produce bajo los sistemas no capitalistas desaparece en cuanto se instaura un régimen de mercado libre. El aumento de población, entonces, lejos de provocar la aparición de más y más hambrientos, supone disponer de más seres humanos cuyo empleo genera mayor riqueza» (pp. 988-989). <<

[88] En mi obra *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, (Unión editorial, Madrid 1998, 2.ª edición 2002, 3.ª edición 2006, 4.ª edición 2009) repaso y evalúo todos los aspectos relacionados con esta interesante polémica. La bibliografía más importante de los autores mencionados puede consultarse, además, en mi artículo «Teoría del Banco central y de la banca libre», cap. XI de Jesús Huerta de Soto, *Estudios de Economía Política*, ob. cit., especialmente las pp. 139-141; e

igualmente «Teoría de la banca libre con reserva fraccionaria: una nota crítica», en *Nuevos Estudios de Economía Política*, 2.ª edición, Unión Editorial, Madrid 2007, cap. III, pp. 101-136. Es importante aclarar que Mises y los economistas de la Escuela Austriaca partidarios de un sistema de libertad bancaria basado en el coeficiente de caja del 100 por cien, en realidad mantienen una postura radicalmente distinta de la de los teóricos de la Escuela de Chicago, que también defendieron el coeficiente del 100 por cien para los depósitos a la vista bancarios. En efecto, los teóricos de la Escuela de Chicago defienden la necesidad de la existencia de un banco central monopolista que sea responsable de la oferta monetaria y si propusieron un coeficiente de caja del 100 por cien era, precisamente, para hacer más fácil y previsible la política monetaria de los gobiernos. Por contra, los economistas austríacos son defensores de la completa desaparición de la intervención del Estado en el ámbito monetario y crediticio, así como de la reprivatización del sistema monetario con un coeficiente de caja del 100 por cien en relación con los depósitos a la vista del dinero mercancía que evolutivamente prepondere en el mercado (oro y, en menor medida, plata). La posición austriaca es, por tanto, contraria a los postulados de monetaristas (ecuación general de intercambio) y keynesianos, pues ambos comparten el enfoque macroeconómico e ignoran la aplicación de la teoría de la utilidad marginal al dinero y los efectos de descoordinación microeconómica que la inflación tiene sobre la estructura de bienes de capital. Véase Jesús Huerta de Soto, «Crítica de las doctrinas monetarista y keynesiana», cap. VII de *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, ob. cit. <<

[89] «La pobreza que se produce bajo los sistemas no

capitalistas desaparece en cuanto se instaura un régimen de mercado libre. El aumento de población, entonces, lejos de provocar la aparición de más y más hambrientos, supone disponer de más seres humanos cuyo empleo genera mayor riqueza» (pp. 988-989). <<

[90] Véase Jesús Huerta de Soto, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, ob. cit., pp. 80-82. <<

[91] Véase Julian L. Simon, *The Economic Consequences of Immigration*, Basil Blackwell, Londres 1989, y *The Ultimate Resource*, Princeton University Press, Princeton 1994 (2.ª edición). <<

[92] Véase además el detallado estudio de Mises sobre la *Burocracia* (traducción de Dalmacio Negro, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2005; primera edición inglesa por Yale University Press, 1944), en donde concluye que: «Es una intencionada confusión de los metafísicos alemanes de la estatolatría investir a todos los hombres al servicio del Estado con la aureola de tan altruista autosacrificio» (p. 108). El análisis misiano tiene una gran influencia sobre William A. Niskanen que en su ya clásico libro sobre análisis económico de la burocracia cita profusamente el estudio pionero de Mises. Véase William A. Niskanen, *Bureaucracy and Representative Government* (2.ª edición incluida en *Bureaucracy and Public Goods*, Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra, 1994), pp. 3, 7-9, 19, 36, 68-69, 201 y 208. <<

[93] «La democracia garantiza un gobierno acorde con los deseos y planes de la mayoría; lo que, en cambio, no puede impedir es que la propia mayoría sea víctima de ideas erróneas y que, consecuentemente, adopte medidas equivocadas, que no sólo sean inapropiadas para alcanzar los fines deseados, sino que además resulten desastrosas. Las

mayorías pueden fácilmente equivocarse y destruir la civilización» (p. 231). <<

[94] «El patrón oro independiza el poder adquisitivo del dinero de las cambiantes ambiciones y doctrinas de los partidos políticos y grupos de presión. Esto no es un defecto, sino precisamente la virtud más preeminente del sistema» (p. 566). <<

[95] «A menudo he argumentado que los austríacos transmiten con más éxito los principios centrales de la Ciencia Económica a los estudiantes que las escuelas o programas de investigación alternativos». Citado por Thomas J. DiLorenzo, «The Subjectivist Roots of James Buchanan's Economics», *The Review of Austrian Economics*, vol. 4, 1990, p. 108. DiLorenzo reconoce, no obstante, que la influencia del subjetivismo sobre la Escuela de la Elección Pública no es plena, y que gran parte de su análisis sigue aún muy influido por la metodología positivista y cientista de la escuela neoclásica. Véase, además, Thomas J. DiLorenzo, «Competition and Political Entrepreneurship: Austrian Insights into Public Choice Theory», *The Review of Austrian Economics*, vol. 2, 1988, pp. 59-71. <<

[96] En suma, utilizando una expresión no muy afortunada que hoy ha adquirido carta de naturaleza entre los economistas, el estudio detallado de *La acción humana* ha de suponer para ellos una muy rentable «inversión en capital humano». Incidentalmente, puede comprobarse el también carácter pionero de las aportaciones de Mises sobre la teoría del mal llamado «capital humano», los procesos de inversión en educación y formación y su naturaleza eminentemente especulativa y empresarial, en las pp. 737-738 de este Tratado. <<

[97] Véase Jesús Huerta de Soto *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*, Editorial Síntesis, Madrid 2000; y «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de mercado*, vol. I, n.º 1, primavera 2004, pp. 11-71. <<

[98] Véase Jesús Huerta de Soto (ed.) *Lecturas de Economía Política*, 3 vols., Unión Editorial, Madrid 1986-2005, y en especial Eugen von Böhm-Bawerk, «La ley básica de determinación del precio» (vol. I, pp. 99-142), y Murray N. Rothbard, «La fijación general del precio de los factores del producción» (vol. II, pp. 21-48). <<

[99] Las *Obras Completas de Hayek* están siendo editadas simultáneamente en inglés, español, alemán y japonés. Hasta la fecha han aparecido en inglés los volúmenes I (*The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*), II (*The Road to Serfdom*), III (*The Trend of Economic Thinking*), IV (*The Fortunes of Liberalism*), V (*Good Money, Part I*), VI (*Good Money, Part II*), IX (*Contra Keynes and Cambridge*), X (*Socialism and War*) y XII (*The Pure Theory of Capital*). Todos ellos, a excepción del último, han sido traducidos al español y publicados por Unión Editorial, Madrid 1997-2008. <<

[100] Esta obra póstuma de Murray N. Rothbard sobre historia del pensamiento económico desde el punto de vista de la Escuela Austriaca está integrada por los 2 volúmenes de *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought: Economic Thought before Adam Smith* (vol. I) y *Classical Economics* (vol. 2), Edward Elgar, Aldershot, Inglaterra, 1995; 2.ª ed., Ludwig von Mises Institute, Auburn University, Alabama 2006. Traducción española de Federico Basáñez y Ramón Imaz, *Historia del pensamiento económico*, Vol. I: *El pensamiento económico hasta Adam Smith* y Vol. II: *La economía clásica*, Unión Editorial, 1999-2000. <<

[101] Se ha ido formando una nutrida Escuela de economistas austríacos en Europa y, especialmente, en España que publican sus trabajos de investigación (en las principales lenguas de la Unión Europea) en la revista científica *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política* de la que desde la primavera de 2004 ya se han publicado catorce volúmenes bianuales, y que tengo el honor de dirigir (publicada por Unión Editorial en colaboración con la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rey Juan Carlos). <<

[102] No podemos dejar de mencionar, en esta línea, el notable tratado de economía de Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, del que hasta ahora se han publicado cinco ediciones (Van Nostrand, Nueva Jersey, 1962; Nash Publishing, Los Ángeles 1970; New York University Press, 1979; Ludwig von Mises Institute, Auburn University, 1994; y *The Scholar's Edition with Power and Market*, Ludwig von Mises Institute, Auburn University, 2004; traducción española del primer volumen de Norberto Secada, *El hombre, la economía y el estado*, ESEADE, Buenos Aires 2004), y que se completa con el libro *Power and Market* (Institute for Humane Studies, 1970, y New York University Press, 1977). Aunque el tratado de Rothbard es extraordinariamente clarificador y en algunos aspectos incluso supera a *La acción humana*, creemos no obstante que sigue pendiente el desafío de elaborar un *Tratado de Economía Política Moderna*, que incorpore e integre las últimas aportaciones de la Escuela Austriaca, impulsando aún más su desarrollo en el siglo XXI. <<

INTRODUCCIÓN

[1] El término praxeología fue empleado por primera vez, en 1890, por Espinas. V. su artículo «Les Origines de la technologie», *Revue Philosophique*, año XV, XXX, 114-115, y el libro publicado en París en 1897 con el mismo título. <<

[2] El término *cataláctica* o *ciencia de los intercambios* fue usado primeramente por Whately. V. su libro *Introductory Lectures on Political Economy*, p. 7, Londres 1831. <<

CAPÍTULO I

EL HOMBRE EN ACCIÓN

[1] V. Locke, *An Essay Concerning Human Understanding*, I, pp. 331-333, ed. Fraser, Oxford 1894 [tr. esp.: *Ensayo sobre el entendimiento humano*, FCE, México 1956]; Leibniz, *Nouveaux essais sur l'entendement humain*, p. 119, ed. Flammarion. <<

[2] V. Feuerbach, *Sämmtliche Werke*, X, p. 231, ed. Bolin y Jodl, Stuttgart 1907. <<

[3] V. William McDougall, *An Introduction to Social Psychology*, p. 11, 14.ª ed., Boston 1921. <<

[4] V. Mises, *Epistemological Problems of Economics*, trad. de G. Reisman, pp. 52 ss, Nueva York 1960 [3.ª ed., University Press, Nueva York 1981]. <<

[5] En tales supuestos tiene gran importancia el que las dos satisfacciones —la derivada de ceder al impulso y la resultante de evitar las indeseadas consecuencias— sean coetáneas o no lo sean. V. cap. XVIII, 1, 2 y apart. siguiente. <<

[6] Sobre los errores que implica la ley de hierro de los salarios v. capítulo XXI, 6; acerca de las erróneas interpretaciones de la teoría de Malthus v. *infra*, capítulo XXIV, 2. <<

[7] Más adelante (cap. II, 7) veremos cómo las ciencias sociales empíricas enfocan el problema de los datos

irreductibles. <<

[8] V. Alfred Schütz, *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt*, p. 18, Viena 1932. <<

[9] V. Karel Englis, *Begründung der Teleologie als Form des empirischen Erkennens*, pp. 15 y ss, Brünn 1930. <<

[10] «La vie est une cause première qui nous échappe comme toutes les causes premières et dont la Science expérimentale n'a pas à se préoccuper». Claude Bernard, *La science expérimentale*, p. 137, París 1878. <<

[11] Sobre la filosofía de la historia v. Mises, *Theory and History*, pp. 159 ss, New Haven 1957 [Tr. esp.: *Teoría e historia*, Unión Editorial, 2.ª edición, Madrid 2003]. <<

CAPÍTULO II

PROBLEMAS EPISTEMOLÓGICOS DE LAS CIENCIAS DE LA ACCIÓN HUMANA

[1] La historia económica, la economía descriptiva y la estadística no son, desde luego, otra cosa que historia. El término *sociología* se emplea en un doble sentido. La *sociología descriptiva* se ocupa de aquellos fenómenos históricos de la acción humana que no trata la economía descriptiva; hasta cierto punto, viene a invadir el campo de la etnología y la antropología. La *sociología general* examina la experiencia histórica con un criterio más universal que el adoptado por las demás ramas de la historia. Así, la historia propiamente dicha se interesará por una ciudad, o por las diversas ciudades en una cierta época, o por una nación individualizada, o por determinada área geográfica. Sin embargo, Max Weber, en su obra fundamental (*Wirtschaft und Gesellschaft*, pp. 513-660, Tubinga 1922 [tr. esp.: *Economía y sociedad*, FCE, México 1984]), aborda el estudio de la ciudad en general, es decir, examina toda la experiencia histórica atinente a la *ciudad*, sin limitarse a ningún específico periodo histórico, zona geográfica, pueblo, nación, raza o civilización. <<

[2] Pocos filósofos habrán gozado de un dominio más

universal de las distintas ramas del saber moderno que Bergson. Y, sin embargo, una observación casual, en su último y gran libro, evidencia que Bergson ignoraba por completo el teorema fundamental en que se basa la moderna teoría del valor y del intercambio. Hablando de este último, dice «l'on ne peut le pratiquer sans s'être demandé si les deux objets échangés sont bien de même valeur, c'est-à-dire échangeables contre un même troisième». *Les Deux Sources de la Morale et de la Religion*, p. 68, París 1932. <<

[3] Lévy-Bruhl, *How Natives Think*, p. 386, trad. de LA. Clare, Nueva York 1932. <<

[4] *Ibíd.*, p. 377. <<

[5] Lévy-Bruhl, *Primitive Mentality*, pp. 27-29, trad. de L. A. Clare, Nueva York 1923. <<

[6] *Ibíd.*, p. 27. <<

[7] *Ibíd.*, p. 437. <<

[8] V. los brillantes estudios de E. Cassirer, *Philosophie der symbolischen Formen*, II, p. 78, Berlín 1925. <<

[9] La ciencia, dice Meyerson, es «l'acte par le quel nous ramenons à l'identique ce qui nous a, tout d'abord, paru n'étre pas tel». De *l'Explication dans les sciences*, p. 154, París 1927. V. también Morris R. Cohen, *A Preface to Logic*, pp. 11-14, Nueva York 1944. <<

[10] Henri Poincaré, *La Science et l'hypothése*, p. 69, París 1918. <<

[11] Félix Kaufmann, *Methodology of the Social Sciences*, pp. 46-47, Londres 1944. <<

[12] Albert Einstein, *Geometrie und Erfahrung*, p. 3, Berlín 1923. <<

[13] V. S. P. Cheyney, *Law in History and Other Essays*, p. 27,

Nueva York 1927. <<

[14] V. *infra* la crítica de la teoría colectivista de la sociedad, cap. VII, 1 y 2. <<

[15] Henri Bergson, *La pensée et le mouvant*, p. 205, 4.ª ed., París 1934. <<

[16] V. Ch. V. Langlois y Ch. Seignobos, *Introduction to the Study of History*, pp. 205-208, trad. de G. G. Berry, Londres 1925. <<

[17] Ver más adelante, cap. XVII, 4. <<

[18] Ver más adelante, cap. XI, 4. <<

[19] V. A. Eddington, *The Philosophy of Physical Science*, pp. 28-48, Nueva York 1939. <<

[20] Como no tratamos de estudiar la metodología en general, sino sólo los fundamentos indispensables para un tratado de economía, no es preciso insistir sobre las analogías existentes entre la comprensión de la relevancia histórica y la labor del médico al diagnosticar. Examinar ahora la metodología de la biología desbordaría los límites de nuestro estudio. <<

[21] Ver más adelante, cap. XIV, 7. <<

[22] Ver más adelante, cap. XIV, 1, 3 y 4. <<

[23] Ver más adelante, cap. VII, 3. <<

[24] V. F. H. Knight, *The Ethics of Competition and Other Essays*, p. 139, Nueva York 1935 [trad. esp.: *Ética de la sociedad competitiva*, Unión Editorial, Madrid 1975]. <<

[25] William Godwin, *An Enquiry Concerning Political Justice and Its Influence on General Virtue and Happiness*, II, pp. 393-403, Dublín 1793. <<

[26] Charles Fourier, *Théorie des quatre mouvements*, I, p.

43. Obras completas, 3.ª ed., París 1846. <<

[27] León Trotsky, *Literature and Revolution*, p. 256, trad. de R. Strunskim, Londres 1925. <<

CAPÍTULO III

LA ECONOMÍA Y LA REBELIÓN CONTRA LA RAZÓN

[1] V., en este sentido, Louis Rougier, *Les Paralogismes du rationalisme*, París 1920. <<

[2] V. Eugen Dietzgen, *Briefe über Logik, speziell demokratisch-proletarische Logik*, p. 112, 2.ª ed., Stuttgart 1903. <<

[3] Franz Oppenheimer, *System der Soziologie*, II, p. 559, Jena 1926. <<

[4] Conviene destacar que la justificación de la democracia no se basa en suponer que la mayoría goce de infalibilidad; que, invariablemente, lleve la razón. V. *infra*, cap. VIII, 2. <<

[5] V. su discurso a la Convención del partido, en Núremberg, de 3 de septiembre de 1933, *Frankfurter Zeitung*, p. 2, 4 de septiembre de 1933. <<

[6] V. Lancelot Hogben, *Science for the Citizen*, pp. 726-728, Nueva York 1938. <<

[7] *Ibíd.*, pp. 726-728. <<

[8] Si bien la expresión *racionalizar* es nueva, la idea fue manejada desde antiguo. En tal sentido, v. las palabras de Benjamín Franklin: «Gana el hombre con ser ente *racional*, por cuanto tal condición le permite hallar o inventar

justificaciones para cuanto pretende hacer». *Autobiography*, p. 41, ed. Nueva York 1944. <<

[9] «Le moulin à bras vous donnera la société avec le souzerain; le moulin a vapeur, la société avec le capitaliste industriel». Marx, *Misère de la philosophie*, p. 100, París y Bruselas 1847. <<

[10] Marx, *Das Kapital*, pp. 728-729, 7.ª ed., Hamburgo 1914 [tr. esp. de W. Roces, FCE, México 1968]. <<

[11] *El Manifiesto Comunista*, I. <<

[12] El marxismo contemporáneo interpreta esta expresión en el sentido de que la droga religiosa ha sido *deliberadamente* administrada al pueblo. Tal vez eso precisamente es lo que Marx quiso expresar. Ahora bien, dicho sentido no resulta directamente del pasaje en que —año 1843— Marx acuñó la frase. V. R. P. Casey, *Religion in Russia*, pp. 67-69, Nueva York 1946. <<

[13] V. L. G. Tiraia, *Rasse, Geist und Seele*, pp. 190 ss, Múnich 1935. <<

[14] V. Morris R. Cohen, *Reason and Nature*, pp. 202-205, Nueva York 1931; *A Preface to Logic*, pp. 42-44, 54-56, 92, 180-187, Nueva York 1944. <<

[15] V. *supra*, cap. II, 5 y 6. <<

[16] V. *supra*, cap. II, 8. <<

[17] V. *infra*, cap. VIII, 4. <<

CAPÍTULO V

EL TIEMPO

[1] En un tratado de economía no es preciso discutir la posibilidad de formular una mecánica como sistema axiomático en el que el concepto de función sustituiría al de causa y efecto. Más adelante procuraremos demostrar por qué ningún mecanicismo axiomático puede servir para el estudio del orden económico. V. *infra*, cap. XVI, 5. <<

[2] Henri Bergson, *Matière et mémoire*, p. 205, 7.ª ed., París 1911. <<

[3] Edmund Husserl, «Vorlesungen zur Phänomenologie des inneren Zeitbewusstseins», *Jahrbuch für Philosophie und Phänomenologische Forschung*, IX, pp. 391 y ss, 1928; A. Schütz, *loc. cit.*, pp. 45 y ss. <<

[4] «Ce que j'appelle mon présent, c'est mon attitude vis-à-vis de l'avenir immédiat, c'est mon action imminente». Bergson, *op. cit.*, p. 152. <<

[5] Con objeto de evitar cualquier posible interpretación errónea, conviene notar que lo anterior no tiene nada que ver con el teorema de Einstein sobre la relación temporal de dos hechos distantes en el espacio. <<

[6] V. Felix Kaufmann, «On the Subject-Matter of Economic Science», *Economica*, XIII, p. 390. <<

[7] V. P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political*

Economy, I, pp. 32 ss, ed. Robbins, Londres 1933; L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, pp. 91 y ss, 2.ª ed., Londres 1935 [tr. esp. de Daniel Cosío, FCE, México 1944]. <<

[8] Los planes, desde luego, también pueden ser contradictorios entre sí: posiblemente, por juicios equivocados; otras veces, en cambio, dichas contradicciones tal vez sean intencionadas, al servicio de un designio preconcebido. Si, por ejemplo, un gobierno o partido promete altos precios a los productores, al tiempo que asegura bajará el coste de la vida, el objetivo perseguido es puramente demagógico. El programa, el plan en cuestión, es contradictorio en sí mismo; pero la idea que guía a su autor, que pretende alcanzar objetivos bien definidos propugnando objetivos incompatibles, no es contradictoria en absoluto. <<

CAPÍTULO VI

LA INCERTIDUMBRE

[1] John Stuart Mill, *A System of Logic Ratiocinative and Inductive*, p. 35, nueva impresión, Londres 1936. <<

[2] En el seguro de vida, la pérdida del interesado equivale a la diferencia entre la suma percibida del asegurador y la que aquél habría podido acumular mediante el ahorro. <<

[3] El juego de «solitarios» no es una competición lúdica, sino mera distracción. Por eso resulta erróneo considerarlo representación gráfica de lo que acontece en una sociedad comunista, como suponen J. Von Neumann y Oscar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, p. 86, Princeton 1944. <<

[4] V. *infra*, cap. XV, 5. <<

CAPÍTULO VII

LA ACCIÓN EN EL MUNDO

[1] Es importante hacer notar que este capítulo no aborda los precios o valores de mercado, sino el valor de uso subjetivo. Los precios son consecuencia del valor de uso subjetivo. V. cap. XVI. <<

[2] V. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, pp. 88 y ss, Viena 1871; [trad. esp.: *Principios de economía política*, Unión Editorial, Madrid 1983]; Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, II, pp. 237 y ss, 3.ª ed., Innsbruck 1909; [trad. esp.: *Teoría positiva del Capital*, Ediciones Aosta, Madrid 1998]. <<

[3] En el mundo externo no hay clases. Es la mente la que cataloga los fenómenos para así ordenar mejor nuestros conocimientos. El problema acerca de si cierta forma de clasificar fenómenos conduce o no a ese deseado fin es un asunto independiente de si determinada clasificación es o no lógicamente admisible. <<

[4] V. Daniel Bernoulli, *Versuch einer neuen Theorie zur Bestimmung von Glücksfällen*, trad. por Pringsheim, pp. 27 ss, Leipzig 1896. <<

[5] V. Max Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, p. 372, y también p. 149, Tubinga 1922. El término «pragmático» empleado por Weber se presta a

confusión. No es oportuno emplearlo más que en orden a la filosofía del pragmatismo. Si Weber hubiera conocido el término «praxeología», seguramente lo habría preferido. <<

[6] V. p. 166-167. <<

[7] Algunos recursos naturales son tan escasos que se explotan por entero. <<

[8] Supuesta libre la movilidad del trabajo, resultaría antieconómico poner en explotación terrenos anteriormente no cultivados salvo que la feracidad de los mismos fuera tal que compensara los supletorios costes incurridos. <<

[9] V. más abajo, pp. 908-920. <<

[10] Karl Kautsky, *Die soziale Revolution*, II, pp. 16 ss, 3.ª ed., Berlín 1911. Con respecto a Engels, v. *infra* cap. XXI, 2. <<

[11] El remo practicado deliberadamente como deporte y el canto cultivado seriamente por un aficionado son trabajo introversivo. V. cap. XXI, 1. <<

[12] Los caudillos (*führers*) no son descubridores; conducen al pueblo por las sendas que otros trazaron. El genio abre caminos a través de terrenos antes inaccesibles, sin preocuparse de si alguien le sigue o no. Los caudillos, en cambio, conducen a sus pueblos hacia objetivos ya conocidos que los súbditos desean alcanzar. <<

[13] Parece que hoy no existe ninguna traducción inglesa de este poema. En el libro de Douglas Yates (*Franz Grillparzer, a Critical Biography*, I, p. 57, Oxford 1946) se hace un resumen de su contenido en inglés. <<

[14] Una traducción del poema de Nietzsche puede hallarse en M. A. Mugge, *Friedrich Nietzsche*, p. 275. Nueva York 1911. <<

CAPÍTULO VIII

LA SOCIEDAD HUMANA

[1] F. H. Giddings, *The Principles of Sociology*, p. 7, Nueva York 1926. <<

[2] R. M. Maclver, *Society*, pp. 6-7, Nueva York 1937. <<

[3] Muchos economistas, Adam Smith y Bastiat entre ellos, eran creyentes y los descubrimientos que iban efectuando les hacían admirar cada vez más la benévola atención «del gran Director de la naturaleza». Sus críticos ateos les reprochan tal actitud, sin advertir que el burlarse de la referencia a una supuesta «mano invisible» en modo alguno invalida las enseñanzas esenciales de la filosofía social racionalista y utilitaria. Nos hallamos ante una precisa alternativa: o la asociación de los individuos se debe a un proceso humano puesto en marcha porque con él se sirven mejor los deseos personales de los interesados, quienes comprenden las ventajas que derivan de adaptar la vida a la cooperación social, o un Ser superior impone a unos reacios mortales la subordinación a la ley y a las autoridades sociales. El que a tal Ser supremo se le denomine *Dios, Weltgeist, Destino, Historia, Wotan o Fuerzas Productivas* carece de importancia, como tampoco la tiene el título que se les dé a los representantes terrenales del mismo (los dictadores). <<

[4] V. Max Stirner (Johann Kaspar Schmidt), *The Ego and*

His Own, traducido por S. T. Byington, Nueva York 1907. <<

[5] W. James, *The Varieties of Religious Experience*, pp. 31, 35.ª impresión, Nueva York 1925. <<

[6] *Ibídem*, pp. 485. <<

[7] Ver, más adelante, pp. 244-254. <<

[8] Tal pretende Leopold von Wiese, *Allgemeine Soziologie*, cap. I, pp. 10 ss, Múnich 1924. <<

[9] Georges Sorel, *Réflexions sur la violence*, p. 269, 3.ª ed., París 1912. <<

[10] Bentham, «Anarchical Fallacies; being an Examination of the Declaration of Rights issued during the French Revolution», en *Works* (ed. por Bowring), II, 501. <<

[11] Bentham, «Principles of the Civil Code», en *Works*, I, 301. <<

CAPÍTULO IX

EL PAPEL DE LAS IDEAS

[1] El cesarismo se encama hoy en las dictaduras bolchevique, fascista y nazi. <<

[2] V. cap. XX. <<

[3] V. Mises, *Omnipotent Government*, pp. 221-228, 129-131 , 135-150, New Haven 1944 [tr. esp. de Pedro Elgoibar, Unión Editorial, Madrid 2002]. <<

[4] Un gángster podrá dominar a un individuo desarmado o más débil, pero ello nada tiene que ver con la vida en sociedad. Es un acontecimiento antisocial aislado. <<

[5] V. pp. 767-769. <<

[6] Se alude ahora al mantenimiento del gobierno de las minorías europeas en países no europeos. Sobre las posibilidades de una agresión asiática a Occidente, v. pp. 789-791. <<

[7] Philarète Chasles, *Études sur les hommes et les moeurs du XIXe siècle*, p. 89, París 1849. <<

CAPÍTULO X

EL INTERCAMBIO EN LA SOCIEDAD

[1] Gustav Casel, *The Theory of Social Economy*, trad. de S. L. Banon, p. 371, nueva ed., Londres 1932 [tr. esp.: *Economía social teórica*, 5.ª ed., Aguilar, Madrid 1960]. <<

[2] V. Adam Ferguson, *An Essay on the History of Civil Society*, p. 208, nueva ed., Basilea 1789 [tr. esp. del Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1974]. <<

[3] V. Herbert Spencer, *The Principles of Sociology*, cap. III, pp. 575-611, Nueva York 1914. <<

[4] V. Werner Sombart, *Haendler und Helden*, Múnich 1915. <<

[5] V. Frederick Engels, *The Origin of the Family, Private Property and the State*, p. 144, Nueva York 1942. <<

CAPÍTULO XI

EVALUACIÓN SIN CÁLCULO

[1] La Escuela Histórica Alemana reconocía este hecho al proclamar que la propiedad privada de los medios de producción, el intercambio de mercado y el dinero son «categorías históricas». <<

[2] V. especialmente Eugen von Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, parte II, lib. III; [trad. esp.: *Teoría positiva del capital*, Ediciones Aosta, Madrid 1998]. <<

[3] V. *infra*, pp. 288-312. <<

[4] Es indudable que influencias políticas contribuyeron a que se descuidara el examen de los problemas relativos al cambio indirecto. No se quería abandonar aquellas tesis según las cuales las crisis son un mal típico del sistema capitalista de producción; la gente se resistía a admitir que tales percances son fruto exclusivo de los manejos de esos bien conocidos arbitristas que pretenden rebajar el tipo de interés mediante la expansión crediticia. Los profesores de economía más de moda consideraban «poco científico» explicar la depresión como fenómeno provocado «exclusivamente» por acaecimientos ocurridos en la esfera del dinero y del crédito. Hubo incluso quienes estudiaron la historia de los ciclos sin aludir siquiera a las cuestiones monetarias. Véase, por ejemplo, Ernest von Bergmann, *Geschichte der*

nationalökonomischen Krisentheorien, Stuttgart 1895. <<

[5] Un análisis crítico y una refutación del argumento de Fisher puede verse en Mises, *The Theory of Money and Credit*, trad. inglesa por H. E. Batson, pp. 42-44, Londres 1934 [tr. esp.: *Teoría del dinero y del crédito*, Unión Editorial, Madrid 1997]. En el mismo sentido, por lo que respecta al argumento de Wieser, v. Mises, *Nationalökonomie*, pp. 192-194, Ginebra 1940. <<

[6] V. Friedrich von Wieser, *Der natürliche Wert*, p. 60, núm. 3, Viena 1889. <<

[7] V. A. Eddington, *The Philosophy of Physical Science*, pp. 70-79,168-169. <<

CAPÍTULO XII

EL ÁMBITO DEL CÁLCULO ECONÓMICO

[1] V. Samuel Bailey, *A Critical Dissertation on the Nature Measures and Causes of Values*, Londres 1825, reimpreso en el núm. 7 de *Series of Reprints of Scarce Tracts in Economics and Political Science*, London School of Economics, Londres 1931. <<

[2] Por lo que se refiere a la propensión del hombre a considerar la rigidez e invariabilidad como lo esencial y a estimar el cambio y el movimiento como lo accidental, v. Bergson, *La Pensée et le Mouvant*, pp. 85 y ss. <<

[3] V. Irving Fisher, *The Money Illusion*, pp. 19-20, Nueva York 1928 [tr. esp., Ediciones Oriente, Madrid 1930]. <<

[4] V. *infra* pp. 495-497. <<

[5] V. *infra* pp. 301-304. <<

[6] Incidentalmente, debemos observar que, en la práctica, ningún cálculo económico puede jamás resultar veraz de un modo absoluto. El método seguido puede ser correcto; pero, como en el cálculo se manejan siempre cantidades aproximadas, el resultado nunca puede ser rigurosamente preciso. Según antes (pp. 47-48) se decía, la economía es una ciencia exacta, que se ocupa de cosas reales: sin embargo, en cuanto empieza a manejar precios efectivos, la exactitud se

esfuma y la historia económica viene a ocupar el puesto de la economía pura. <<

[7] Al hablar de empréstitos nos referimos a los préstamos concertados por el gobierno con quienes tienen fondos líquidos que pueden destinar a tal cometido. No se alude al problema de la expansión crediticia que actualmente fomenta el gobierno tomando dinero prestado de la banca privada. <<

[8] La más popular de estas doctrinas se halla condensada en la frase: La deuda pública no es una carga por cuanto a nosotros mismos nos la debemos. Si ello fuera cierto, el cancelar todos los empréstitos públicos mediante simples compensaciones contables sería una operación inocua, un simple acto contable. El hecho es que la deuda pública incorpora reclamaciones de gente que en su día confió sus fondos al gobierno contra quienes a diario incrementan la riqueza del país. En otras palabras, es una carga impuesta a las clases más productivas en beneficio de otros grupos. Pero exonerarles de ella exigiría recaudar los impuestos exclusivamente de los tenedores de papel del estado, lo cual equivaldría a un mal encubierto repudio de la deuda pública. <<

CAPÍTULO XIII

EL CÁLCULO MONETARIO AL SERVICIO DE LA ACCIÓN

[1] En las asociaciones y compañías son siempre personas individuales —aunque no una sola— quienes actúan. <<

[2] V. Goethe, *Años de aprendizaje de Wilhelm Meister*, libro 1, cap. X. <<

[*] *Ley de Gresham*, ver Notas del Traductor, p. 1047. <<

CAPÍTULO XIV

ÁMBITO Y METODOLOGÍA DE LA CATALÁCTICA

[1] Engels, *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*, p. 306, 7.ª ed., Stuttgart 1910 [tr. esp., Grijalbo, México 1964, y Edit. Crítica, Barcelona 1977]. <<

[2] V. K. Marx, *Zur Kritik des sozialdemokratischen Parteiprogramms von Gotha*, p. 17, ed. Kreibich, Reichenberg 1920 [tr. esp., Ed. Progreso, Moscú 1977]. <<

[3] *Ibíd.* <<

[4] Esta preestablecida armonía del mercado libre no debe, sin embargo, confundirse con la teoría de la armonía de los intereses sociales rectamente entendidos que se produce bajo un sistema de mercado, si bien hay cierta analogía entre ambas ideas. V. pp. 793-803. <<

[5] Un pintor, por ejemplo, es puro comerciante cuando se preocupa de producir los cuadros que le proporcionarán mayores ingresos. Cuando, en cambio, no se subordina al gusto del público comprador y, haciendo caso omiso de todas las desagradables consecuencias que su proceder pueda irrogarle, se guía exclusivamente por sus propios ideales, entonces es un artista, un genio creador. V. *supra* pp. 166-168. <<

[6] Las instituciones legales, frecuentemente, fomentan ese

confusionismo entre gastos productivos y gastos de consumo. Todo gasto que pueda lucir en la correspondiente cuenta de resultados disminuye el beneficio neto y por consiguiente la carga fiscal. Si el tipo de gravamen, por ejemplo, es del 50 por 100 sobre el beneficio neto, cuando el empresario invierte parte del mismo en obras caritativas, siendo éstas deducibles, de su propio bolsillo contribuye sólo con la mitad del importe. La otra mitad la paga el fisco. <<

[7] La fisiología nutritiva tampoco, desde luego, desprecia tales detalles. <<

[8] Estamos abordando ahora problemas puramente teóricos, en modo alguno históricos. Podemos, consecuentemente, eludir las objeciones contra el concepto del individuo aislado, contemplando en nuestros análisis la economía familiar autística, que sí ha existido. <<

[9] En aras de la sencillez hacemos caso omiso de la fluctuación de los cambios durante el transcurso del día. <<

[10] V. el siguiente apartado. <<

[11] V. *infra* pp. 500-503. <<

[12] Más adelante volveremos a abordar con mayor detenimiento el tema de la economía matemática (v. pp. 421-430). <<

[13] V. pp. 575-577. <<

[14] V. *supra*, pp. 160-162, el sentido en que debe estimarse el trabajo como factor de producción de índole no específica. <<

[15] Conviene hacer notar que todo el mundo, el profano incluso, al enfrentarse con los problemas referentes a la determinación de las respectivas rentas, apela siempre a esa construcción imaginaria. No la inventaron, desde luego, los

economistas; limitáronse éstos a purgarla de las imprecisiones de que adolecía el concepto vulgar de la misma. Para un análisis epistemológico de la distribución funcional, v. John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, p. 5, Nueva York 1908, y Eugen von Böhm-Bawerk, *Gesammelte Schriften*, ed. por F. X. Weiss, p. 299, Viena 1924. El término «distribución» no debe inducir a engaño; se comprende la utilización de tal concepto en esta materia al advertir la trascendencia que en la historia del pensamiento económico tuvo la construcción imaginaria de un estado socialista (v. *supra*, pp. 291-292). En la economía de mercado no hay fenómeno alguno que pueda considerarse distribución. Los bienes no son primero producidos y luego distribuidos, como sucedería bajo un orden socialista. La palabra «distribución», en la locución «distribución funcional», se emplea en el sentido que dicho vocablo tenía hace ciento cincuenta años. En el lenguaje moderno esa «distribución» pretende describir la dispersión de mercancías que realiza el comercio entre los consumidores. <<

[16] V. *infra*, p. 595. <<

CAPÍTULO XV

EL MERCADO

[1] Los bienes de capital han sido también definidos como factores de producción producidos por el hombre, con lo que se pretendía distinguirlos de los factores de producción naturales, es decir, los recursos de la naturaleza (la tierra) y el trabajo humano. Tal terminología, sin embargo, debe emplearse con cautela, pues fácilmente puede inducir a error, haciéndonos creer en la existencia de un cierto *capital real*, concepto éste que seguidamente analizaremos. <<

[2] A este respecto, no hay peligro en emplear ocasionalmente, buscando una mayor simplicidad, los términos consagrados de «acumulación de capital», «disponibilidad de capital», «escasez de capital», etc., en vez de, en cada caso, hablar de «acumulación de bienes de capital», «disponibilidades de bienes de capital», etcétera. <<

[3] Para tal individuo, estos bienes de consumo no son ya del orden primero, sino de orden superior, es decir, factores de producción. <<

[4] V., en este sentido, R. v. Strigl, *Kapital und Produktion*, p. 3, Viena 1934. <<

[5] V. Frank A. Fetter en la *Encyclopaedia of the Social Sciences*, III, 190. <<

[6] V. pp. 625-632. <<

[7] Por lo que al «experimento» ruso se refiere, véase Mises, *Planned Chaos*, pp. 80-87, Irvington-on-Hudson 1947 [tr. esp. en *El Socialismo*, 5.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2007]. <<

[8] El libro del catedrático prusiano Bernhard Laum *Die Geschlossene Wirtschfat* (Tubinga 1933) constituye una de las muestras más conspicuas de este modo de pensar. Laum, en efecto, se dedica a reunir una enorme colección de fuentes etnológicas, de las cuales resulta que numerosas tribus primitivas consideraban la autarquía cosa natural, necesaria y moralmente recomendable. De ello concluye que tal ordenamiento constituye el sistema económico normal y procedente, hasta el punto que la vuelta al mismo debe considerarse un «proceso biológico necesario» (p. 491). <<

[9] Guy de Maupassant analizó, en su *Étude sur Gustave Flaubert* (reimpreso en *Oeuvres Completes de Gustave Flaubert*, vol. VII, París 1885), el supuesto odio de este último hacia todo lo burgués. Flaubert, dice Maupassant, *aimait le monde* (p. 67); es decir, le gustaba codearse con la buena sociedad de París, compuesta por aristócratas, ricos burgueses y una élite de artistas, escritores, filósofos, científicos, políticos y empresarios. Flaubert usaba el término burgués como sinónimo de imbecilidad, definiéndolo así: «Califico de burgués a todo aquél que piensa mezquinamente (*pense bassement*)». Es evidente, por tanto, que Flaubert, cuando decía burgués, no aludía a la burguesía como tal estamento social, sino que se refería a un tipo de idiotez con la que frecuentemente tropezaba al tratar con miembros de dicha clase. Al hombre corriente (*le bon peuple*) no lo despreciaba menos. Sin embargo, comoquiera que trataba más con *gens du monde* que con obreros, le incomodaba en mayor grado la estupidez de aquéllas que la de éstos (p. 59). Las anteriores

observaciones de Maupassant retratan fielmente no sólo el caso de Flaubert, sino también el de todos aquellos artistas con sentimientos «antiburgueses». Conviene resaltar, aunque sólo sea de modo incidental, que, para el marxismo, Flaubert es un escritor «burgués» y sus novelas son «superestructura ideológica» del «sistema capitalista o burgués de producción». <<

[10] Los nazis aplicaban el adjetivo «judío» como sinónimo de «capitalista» y «burgués». <<

[11] V. *supra*, pp. 96-101. <<

[12] V. Frank A. Feter, *The Principles of Economics*, pp. 394-410, 3.ª ed., Nueva York 1913. <<

[13] El caso de Beatrice Webb (Lady Passfield), ella misma hija de un acaudalado hombre de empresa, es un ejemplo típico de este modo de pensar. V. My *Apprenticeship*, p. 42, Nueva York 1926. <<

[14] V., en este sentido, las palabras de Trotsky que Hayek transcribe en *The Road to Serfdom*, p. 89, Londres 1944 [tr. esp., Alianza Editorial, Madrid 1978]. <<

[15] Cumplida refutación de las doctrinas hoy en boga acerca de la competencia imperfecta y monopolística se halla en F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, pp. 92-118, Chicago 1948. <<

[16] V. *infra*, pp. 805-806. <<

[17] V. pp. 708-711. <<

[18] En la esfera política, el rebelarse contra la opresión de las autoridades constituye la *ultima ratio* de los subyugados. Por ilegal e insoportable que la opresión resulte; por dignos y elevados que sean los motivos que a los rebeldes animen; y por beneficiosos que pudieran ser los resultados alcanzados

merced al alzamiento armado, una revolución es invariablemente un acto ilegal que desintegra el establecido orden constitucional. Es atributo típico de todo gobierno el que, dentro de su territorio, sea la única institución que pueda recurrir a la violencia y la única que otorga legitimidad a las medidas de fuerza adoptadas por otros organismos. Una revolución, que implica siempre actitudes belicosas entre conciudadanos, destruye el propio fundamento de la legalidad, pudiendo ser sólo, más o menos, legalizada al amparo de aquellos tan imprecisos usos internacionales referentes a la beligerancia. Si la revolución triunfa, es posible que restablezca un nuevo orden y gobierno. Ahora bien, lo que nunca puede hacer es promulgar un legal «derecho a rebelarse contra la opresión». Tal facultad, que permitiría a la gente oponerse por la fuerza a las instituciones armadas del estado, abriría las puertas a la anarquía, haciendo imposible toda forma de gobierno. La insensatez de la Asamblea Constituyente de la Revolución Francesa fue lo suficientemente grande como para llegar a legalizar el derecho en cuestión; no tanto, sin embargo, como para tomar en serio su propia disposición. <<

[19] Una acción que ni mejorara ni empeorara nuestro estado de satisfacción implicaría un evidente perjuicio subjetivo, en razón a la inutilidad del esfuerzo realizado. Mejor hubiera sido no haber actuado, limitándose el sujeto a disfrutar quietamente de la vida. <<

[20] V. Mangoldt, *Die Lehre von Unternehmergewinn*, p. 82, Leipzig 1855. El que cien litros de vino no produzcan cien litros de champaña, sino una cantidad menor, tiene la misma importancia que el que de cien kilos de remolacha no lleguen a obtenerse cien kilos de azúcar, sino un peso inferior. <<

[21] V. Knight, Risk, *Uncertainty and Profit*, pp. 211-213, Boston 1921 [tr. esp., Aguilar, Madrid 1947]. <<

[22] Si quisiéramos recurrir al erróneo concepto de «renta nacional», hoy tan ampliamente manejado, habríamos de decir que ninguna fracción de dicha renta nacional pasa, en el supuesto contemplado, a constituir beneficio. <<

[23] El problema de la convertibilidad de los bienes de capital será examinado más adelante, pp. 600-603. <<

[24] V. pp. 908-920. <<

[25] V. pp. 957-967. <<

[26] Un detallado estudio de todos estos problemas se encuentra en Mises, *Bureaucracy*, New Haven 1944 [tr. esp. de Dalmacio Negro, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2005]. <<

[27] V. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, pp. 123 y ss, Cambridge, Massachusetts, 1935 [tr. esp., FCE, México 1956]. <<

CAPÍTULO XVI

LOS PRECIOS

[1] En la práctica, no es raro que esa diferencia de precios registrada por la estadística sea sólo aparente. Las respectivas cotizaciones a veces aluden a calidades distintas de un mismo artículo. Hay ocasiones también en las que, de acuerdo con usos mercantiles locales, los precios comprenden gastos de embalaje, pago al contado o a plazo y otras múltiples circunstancias que en el precio que se compara no han sido comprendidas. <<

[2] No sucede lo mismo con los tipos de intercambio entre el dinero, de un lado, y los productos y servicios, de otro. V. *infra* pp. 493-495. <<

[3] El problema que suscitan los bienes de capital de carácter inconvertible será abordado más adelante en pp. 600-607. <<

[4] Al decir «razonable» se quiere significar que los rendimientos previstos del capital convertible invertido en la prosecución de dicha producción no sean, al menos, inferiores a los que el actor supone podría obtener aplicando dicho capital a otros cometidos. <<

[5] V. *supra*, p. 93. <<

[6] Para un estudio a fondo del conservadurismo que impone a la gente la limitada convertibilidad de numerosos bienes de capital, es decir, ese factor histórico que interviene

en la producción, v. pp. 744-758. <<

[7] V. *supra* pp. 38-39 y 66-67. <<

[8] V. Paul H. Douglas en *Econometrica*, VII, p. 105. <<

[9] V. Henry Schultz, *The Theory and Measurement of Demand*, pp. 405-427, University of Chicago Press, 1938. <<

[10] V. *infra* p. 480. <<

[11] V. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 175, Nueva York 1942 [tr. esp., Aguilar, Madrid 1968]. Un análisis crítico véase en Hayek, «The Use of Knowledge in Society», *American Economic Review, XXXV*, 529-530 [tr. esp. en la revista *Estudios Públicos*, n.º 12, Santiago de Chile, Primavera 1985]. <<

[*] *Ecuación de intercambio*, ver Notas del Traductor, p. 1047. <<

[13] La discriminación mediante el precio será objeto de estudio más adelante (ap. 10 de este capítulo). <<

[14] V. la refutación de esa torpe ampliación del concepto de monopolio en Richard T. Ely, *Monopolies and Trusts*, pp. 1-36, Nueva York 1906. <<

[15] Es evidente que cualquier situación de monopolio incompleto se viene abajo si las personas ajenas al monopolista pueden ampliar libremente sus ventas. <<

[16] A este respecto, v. *infra* pp. 455-460, sobre el buen nombre comercial. <<

[17] La expresión «monopolio marginal», como cualquier otra, es puramente convencional. A nada conduce objetar que todo otro tipo de monopolio capaz de originar precios de monopolio también podría ser calificado de marginal. <<

[18] La International Labor Office, bajo el título *Intergovernmental Commodity Control Agreements*, publicó

en 1943 una colección de tales tratados. <<

[19] El término «licencia» no se emplea aquí en el sentido técnico normalmente empleado por la legislación de patentes. <<

[20] Sobre la importancia de este hecho, v. pp. 801-803. <<

[21] V. *infra* pp. 1009-1013. <<

[22] El incrementar los gastos de publicidad, igualmente, significa aumentar la inversión. <<

[23] Las sumas dinerarias conservadas en caja, si bien, cuando exceden de los saldos usuales, suelen ser calificadas de «atesoramiento», constituyen un modo específico de invertir el propio activo. El actor considera, dadas las circunstancias del mercado, la tenencia de metálico como la forma más oportuna de emplear una parte de su patrimonio. <<

[24] V. pp. 801-803. <<

[25] V. *supra* pp. 440-441. <<

[26] V. A. Marshall, *Principles of Economics*, pp. 124-127, 8.ª ed., Londres 1930 [tr. esp., 4.ª ed., Aguilar, Madrid 1963]. <<

[27] V. pp. 160-162. <<

[28] Para no confundir al lector utilizando demasiado términos nuevos, nos atendremos al uso común de denominar *precios, tipo de interés y salarios decretados e impuestos por el gobierno o por otros organismos compulsivos* (organizaciones sindicales en su caso) a esos fenómenos estatales. Nunca, sin embargo, debe olvidarse la fundamental diferencia entre aquellas realidades típicamente mercantiles que son los precios, los salarios y los tipos de interés y esas figuras legales que generan precios, salarios y tipos de interés, máximos o mínimos, en el deseo de suplantar los que el mercado libre impondría. <<

CAPÍTULO XVII

EL CAMBIO INDIRECTO

[1] La teoría del cálculo monetario no cae dentro del ámbito de la teoría del cambio indirecto, si bien forma parte de la teoría general de la praxeología. <<

[*] Sobre los términos monetarios empleados en este capítulo, ver Notas del Traductor, p. 1047. <<

[2] V., al respecto, pp. 245-246. Importantes contribuciones a la historia y la terminología de esta doctrina se deben a Hayek, *Prices and Production* (ed. rev., Londres 1935), pp. 1 y ss., 129 y ss. [trad. esp.: *Precios y producción*, Unión Editorial y Ediciones Aosta, Madrid 1996]. <<

[*] Ecuación de Intercambio, nivel de precios, neutralidad del dinero, *ver Notas del Traductor,* p. 1048. <<

[3] V. Mises, *The Theory of Money and Credit*, Londres y Nueva York 1934, pp. 34-37. [trad. esp.: *Teoría del dinero y del crédito*, Unión Editorial, Madrid 1997]. <<

[4] El dinero puede estar transportándose de un lugar a otro, ya sea en trenes, en barcos o en aviones. Pero, aun en tales supuestos, siempre es de alguien. <<

[5] V. las obras de Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (Viena, 1871; ed. esp.: *Principios de economía política*, Unión Editorial, Madrid 1983), pp. 250 y ss; *ibíd.* (2.ª ed., Viena 1923), pp. 241 y ss; *Untersuchungen*

über die Methode der Sozialwissenschaften (Leipzig 1883), pp. 171 y ss [trad. esp. en *El método de las ciencias sociales*, Unión Editorial, Madrid 2006]. <<

[6] V. Menger, *Untersuchungen*, p. 178. <<

[7] Los problemas relativos a una moneda empleada exclusivamente como medio de intercambio, inutilizable en todo otro cometido, que pudiera generar esa supletoria demanda a la que nos estamos refiriendo, serán posteriormente examinados bajo el apartado 9. <<

[8] El autor desarrolló por primera vez el *teorema regresivo* del poder adquisitivo del dinero en su libro *Theory of Money and Credit*, publicado en 1912 (pp. 97-123 de la traducción inglesa). El teorema ha sido criticado desde diversos puntos de vista. Algunas de dichas objeciones, especialmente las de B. M. Anderson, expuestas en su profunda obra *The Value of Money*, aparecida en 1917 (v. pp. 100 ss de la edición de 1936), merecen cuidadoso examen. La importancia de los problemas en cuestión obliga a ponderar también las objeciones de H. Ellis (*German Monetary Theory* 1905-1933, pp. 77 y ss, Cambridge 1934). En el texto se examinan detalladamente todas estas objeciones. <<

[9] V. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 140-142. <<

[10] V. pp. 303-304. <<

[11] V. cap. XX. <<

[*] Ver Notas del traductor, p. 1049. <<

[12] Tal fue la pretensión de Greidanus, *The Value of Money*, Londres 1932, pp. 197 y ss. <<

[13] Sobre las relaciones entre el tipo de interés y las variaciones del poder adquisitivo, v. *infra*, cap. XX. <<

[14] V. pp. 667-669. <<

[15] V. pp. 651-669. <<

[16] También es intrascendente el que la ley reconozca o no a los sustitutos monetarios pleno poder liberatorio. Si estos títulos son manejados por la gente como sustitutos monetarios, debiendo a tal empleo su condición, con un poder adquisitivo igual al de la correspondiente suma dineraria, el reconocimiento oficial del poder liberatorio sólo sirve para impedir que gente de mala fe dificulte el comercio por el mero gusto de molestar a sus semejantes. En cambio, si esos objetos no son sustitutos monetarios y tienen un valor efectivo inferior a su nominal, el reconocer a los mismos pleno poder liberatorio equivale a implantar una tasa oficial, es decir, precios máximos, al oro y a las divisas extranjeras y precios mínimos a aquello que ya no puede considerarse como sustituto monetario, sino más bien dinero crediticio o *fiat*. Aparecen entonces los efectos que describe la ley de Gresham. <<

[17] La idea de una expansión crediticia «normal» es absurda. La creación de medios fiduciarios adicionales, sea cual fuere su cuantía, provoca invariablemente en la estructura de los precios los cambios a que se refiere la teoría del ciclo económico. Desde luego, si esos medios fiduciarios adicionales son de escasa cuantía, sus efectos serán menores. <<

[18] Vera C. Smith, en su meritoria obra *The Rationale of Central Banking* (Londres, 1936; ed. esp.: Fundamentos de la Banca Central y de la libertad bancaria, Unión Editorial/Aosta, Madrid 1993), pp. 157 ss, no se ha percatado debidamente de este mecanismo. <<

[*] Principio de Fullarton, ver Notas del Traductor, p. 1049. <<

[19] V. Cernuschi, *Contre le billet de banque*, París 1866, p. 55. <<

[20] Con frecuencia se otorgó a tales billetes de banco pleno poder liberatorio cuando todavía eran sustitutos monetarios de un valor de cambio idéntico al del dinero. El correspondiente decreto carecía a la sazón de relevancia cataláctica. Cobra ahora importancia precisamente por cuanto el mercado ya no considera sustitutos monetarios a dichos billetes. <<

[21] Para un estudio más detallado, v. pp. 640-651. <<

[22] V. pp. 927-930. <<

[23] Por ejemplo, cuentas cobrables a la vista contra las cuales no se puedan, sin embargo, librar cheques. <<

[24] Todo esto se refiere al sistema bancario europeo. En América, el planteamiento técnico es algo distinto, aunque desde el punto de vista económico resulta idéntico. <<

[25] V. el estudio crítico de Marianne von Herzfeld, en «Die Geschichte als Funktion der Geldbewegung», *Archiv für Sozialwissenschaft*, XVI, pp. 654-686, y las obras citadas en el propio trabajo. <<

[26] V. 643-647. <<

[27] Expresiones tomadas de *International Clearing Union, Text of a Paper Containing Proposals by British Experts for an International Clearing Union*, 8 de abril de 1943 (publicado por la agencia oficial del gobierno británico British Information Services), p. 12. <<

[28] Calificativo empleado por lord Keynes en un discurso pronunciado en la Cámara de los Lores el 23 de mayo de 1943. <<

[*] *Greenback*, ver Notas del Traductor, p. 1049. <<

[29] T. E. Gregory, *The Gold Standard and Its Future*, 3.ª ed., Londres 1934, pp. 22 ss. <<

[30] V. *infra*, capítulos XXVII-XXXI. <<

[31] V. pp. 529-531 y 653-693. <<

CAPÍTULO XVIII

LA ACCIÓN Y EL TRANSCURSO DEL TIEMPO

[1] En las páginas siguientes veremos por qué proceden así los hombres. <<

[2] Si esa mayor durabilidad no fuera al menos proporcional a la inversión supletoria, resultaría más ventajoso incrementar el número de unidades producidas, aunque éstas fueran de menor durabilidad. <<

[3] V. Böhm-Bawerk, *Kleinere Abhandlungen über Kapital und Zins*, vol. II, en *Gesammelte Schriften*, editado por F. X. Weiss, Viena 1926, p. 169. <<

[4] La preferencia temporal no es un fenómeno exclusivamente humano, sino una circunstancia típica del proceder de todos los seres vivientes. La diferencia estriba en que, para el hombre, la preferencia temporal no resulta inexorable, ni meramente instintivo el alargamiento del periodo de provisión, como sucede con aquellos animales que acumulan alimentos, sino que es fruto de un proceso de valoración. <<

[5] Un detallado análisis crítico de este aspecto del pensamiento de Böhm-Bawerk puede hallarse en Mises, *Nationalökonomie*, pp. 439-443 [tr. inglesa de Percy L. Greaves, *Mises Made Easier*, Free Market Books, Nueva York

1974, pp. 150-157]. <<

[6] V. F. A. Fetter, *Economic Principles*, Nueva York 1923,I, p. 239. <<

[7] Estas consideraciones refutan las objeciones formuladas por Frank H. Knight contra la teoría de la preferencia temporal en su artículo «Capital, Time and the Interest Rate», *Economica*, I, pp. 257-286. <<

[8] V. F. A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, Londres 1941, p. 48 [tr. esp. de Antonio Sánchez Arbós, Aguilar, Madrid 1946]. Es ciertamente peligroso aplicar apelativos nacionalistas a determinados modos de pensar. Como bien hace notar Hayek (p. 47, n. 1), los economistas clásicos ingleses, a partir de Ricardo y, sobre todo, J. S. Mill (este último, seguramente, por influencia de J. Rae), fueron, en determinados aspectos, más «austríacos» que sus modernos sucesores anglosajones. <<

[9] V. W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, 4.ª ed., Londres 1924, pp. 224-229. <<

[10] Lo cual implica también identidad en la disponibilidad de factores naturales. <<

[11] V. John B. Clark, *Essentials of Economic Theory*, Nueva York 1907, pp. 133 ss. <<

[12] Acerca del ataque marxista contra la genética, v. T. D. Lysenko, *Heredity and Variability*, Nueva York 1945. Una opinión crítica sobre tal controversia la proporciona J. R. Baker, *Science and the Planned State*, Nueva York 1945, pp. 71-76. <<

[13] V. Mises, *Omnipotent Government*, New Haven 1944, p. 99 [2.ª edic. española, Unión Editorial, Madrid 2002]. <<

[14] V. *supra*, p. 463, e *infra*, pp. 801-802. <<

[15] V. Hayek, «The Mythology of Capital», *The Quarterly Journal of Economics*, L (1936), pp. 233 ss. <<

[16] El estado y los municipios, en la economía de mercado, no son más que instituciones representativas de la acción concertada de grupos de personas determinadas. <<

[17] La popular idea según la cual la Bolsa «absorbe» capital y dinero es objeto de crítico análisis y plena refutación por parte de F. Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, trad. de V. Smith, Londres 1940, pp. 6-153. <<

[18] Indirectamente, la acumulación de capital se ve afectada por la variación de fortunas e ingresos que toda alteración del poder adquisitivo de la moneda provoca del lado dinerario. <<

CAPÍTULO XIX

EL INTERÉS

[1] Ésta es la popular definición del interés que ofrecen, por ejemplo, Ely, Adams, Lorenz y Young, *Outlines of Economics*, 3.ª ed., Nueva York 1920, p. 493. <<

[2] V. Hayek, «The Mythology of Capital», *The Quarterly Journal of Economics*, I (1936), pp. 223 ss. Es cierto que el profesor Hayek ha cambiado posteriormente su modo de pensar (v. su artículo «Time-Preference and Productivity, a Reconsideration», *Economica*, XII, pp. 22-25,1945) [tr. esp. como apéndice V *de La teoría pura del capital*, Aguilar, Madrid 1946, pp. 423-428]. Pero la idea criticada en el texto sigue siendo ampliamente defendida por los economistas. <<

[3] V. J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, trad. de R. Opie, Cambridge 1934, pp. 34-46, 54 [tr. esp., FCE, 3.ª ed., México 1963]. <<

[4] V. Robbins, «On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium», *The Economic Journal*, XL (1930), pp. 211 ss. <<

[5] V. R. Whately, *Elements of Logic*, 9.ª ed., Londres 1948, pp. 354 ss; E. Cannan, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, 3.ª ed., Londres 1924, pp. 189 ss [tr. esp., FCE, México 1948]. <<

[6] La confusión que actualmente se pretende crear en tomo a los conceptos económicos contribuye a oscurecer esta distinción. Así, en Estados Unidos, los dividendos que pagan las compañías la gente los califica como «beneficio». <<

[7] Naturalmente, hay excepciones a esta práctica. <<

CAPÍTULO XX

EL INTERÉS, LA EXPANSIÓN CREDITICIA Y EL CICLO ECONÓMICO

[1] V. *supra*, pp. 273-276. <<

[2] La diferencia entre tal planteamiento (caso *b*) y el que se registraría si se supusiera generalmente la inminencia del próximo fin del mundo al que anteriormente aludimos en la p. 626 (caso *a*) consiste en lo siguiente: En el caso *a*, el interés originario crece más allá de toda medida por cuanto los bienes futuros pierden por completo su valor; al contrario, en el caso *b* el interés originario no varía, siendo el componente empresarial el que se incrementa desmesuradamente. <<

[3] V. Irving Fisher, *The Rate of Interest*, Nueva York 1907, pp. 77 ss. [trad. esp.: *La teoría del interés*, Ediciones Aosta, Madrid 1999]. <<

[4] Se presupone la existencia de un mercado laboral libre. En relación con el argumento aducido por Lord Keynes a este respecto, v. pp. 918 y 934-936. <<

[5] Por lo que se refiere a las fluctuaciones cíclicas de «onda larga», v. p. 676. <<

[6] V. G. V. Haberler, *Prosperity and Depression* (nueva ed. de la Revista de la Sociedad de Naciones, Ginebra 1939), p. 7 [tr. esp., FCE, 3.ª ed., México 1953]. <<

[7] *Cfr.* M. N. Rothbard, *America's Great Depression*,

Princeton 1963 [2.ª ed., revisada, New York University Press, 1975 y Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2000]. <<

[8] Conviene no ser víctimas del error de suponer que el cambio de política monetaria se produjo por haber advertido banqueros y autoridades las consecuencias que inevitablemente había de provocar una continuación de la expansión crediticia. Lo que les hizo variar de actitud fueron circunstancias institucionales a las que más adelante aludiremos (pp. 938-940). No han faltado, desde luego, banqueros competentísimos en materia económica: la Escuela monetaria inglesa, es decir, la que, por primera vez, procurara hallar explicación a las crisis cíclicas, estuvo sustancialmente integrada por banqueros. Pero han regentado la banca oficial y orientado la política monetaria de los diversos países hombres que, por lo general, desgraciadamente, no veían peligro alguno en la expansión crediticia y reaccionaban airadamente ante cualquier crítica de su actividad expansionista. <<

[9] V. pp. 936-939. <<

[10] V. pp. 924-926. <<

[11] V. pp. 562-563. <<

[12] Beardsley Ruml, «Taxes for Revenue Are Obsolete», American Affairs, VIII (1946), pp. 35-36. <<

[13] Machlup (*The Stock Market, Credit and Capital Formation*, p. 248) denomina «inflacionismo pasivo» a esa conducta bancaria. <<

[14] V. pp. 567-568. <<

[15] En la economía de giro uniforme también hay equipo inconvertible no aprovechado. Tal desaprovechamiento no

influye en el equilibrio, por lo mismo que no lo perturba tampoco la no utilización de la tierra submarginal. <<

[16] Hayek, *Prices and Production*, 2.ª ed., pp. 96 ss, Londres 1935 [trad. esp.: Unión Editorial, 1996], llega a la misma conclusión siguiendo un razonamiento algo diferente. <<

[17] Acerca del error básico que a este respecto cometen tanto el marxismo como las demás teorías del subconsumo, v. pp. 365-367. <<

[18] El dirigismo dinerario y crediticio será objeto de análisis más adelante, en el cap. XXXI. <<

[19] Es curioso advertir cómo una misma raíz semántica se emplea para significar, de un lado, las reflexiones y subsiguientes acciones de promotores y empresarios, y, de otro, las divagaciones teóricas del estudioso que no ejerce ninguna influencia directa en el mundo de la acción. <<

CAPÍTULO XXI

TRABAJO Y SALARIOS

[1] El conocimiento no aspira a otro fin que conocer. Lo que gratifica al pensador es su pensar en cuanto tal, no la consecución de un conocimiento perfecto, que es algo inaccesible al hombre. <<

[2] No es necesario observar que al comparar el afán de saber y el ejercicio de la vida piadosa con los deportes y los juegos en modo alguno se pretende menospreciar aquellas actividades. <<

[3] Engels, *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft*, 7.ª ed., Stuttgart 1910, p. 317. [tr. esp. de Manuel Sacristán, Grijalbo, México 1964, y Edit. Crítica, Barcelona 1977]. <<

[4] V. pp. 158-162. <<

[5] V. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Basilea 1791, vol. I, lib. I, cap. VIII, p. 100 [tr. esp. de Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid 1994]. El propio Adam Smith, más tarde, sin darse cuenta, abandonó la idea. V. W. H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, Londres 1930, pp. 24-25 [Trad. esp.: *La Contratación Colectiva*, Unión Editorial, Madrid 1976]. <<

[6] Estas cuestiones, así como otras no menos interesantes, las analiza concienzudamente Hutt, *op. cit.*, pp. 35-72. <<

[7] En los últimos años del siglo XVIII, el gobierno inglés, cercado por la serie de dificultades que provocaban las prolongadas guerras con Francia y los métodos inflacionarios adoptados para financiarlas, recurrió a tal arbitrio (sistema Speenhamland). Lo que de verdad se pretendía era impedir que los trabajadores agrícolas abandonaran los campos para acudir a las fábricas, donde se les pagaba mejor. El sistema Speenhamland no era más que un disimulado subsidio otorgado a los aristócratas terratenientes, lo cual ahorraba a éstos el tener que incrementar el sueldo a sus trabajadores. <<

[8] V. Marx, *Das Kapital*, 7.ª ed., Hamburgo 1941, I, p. 133. En el *Manifiesto Comunista* (sección II), Marx y Engels formulan su teoría como sigue: «El valor medio del salario laboral es el salario mínimo, o sea, la cantidad de artículos de consumo inexcusablemente requerida por el trabajador para su mera supervivencia como tal trabajador, bastando tan sólo para prolongar y reproducir la existencia estricta». <<

[9] V. Marx, *Das Kapital*, p. 134. La cursiva es mía. El vocablo empleado por Marx, y que se traduce por «artículos de primera necesidad», es *Lebensmittel*. <<

[10] V. *supra*, pp. 359-360. <<

[11] V. pp. 490-493. <<

[12] Otros casos en que también disminuyen tanto la cantidad como la calidad de la labor —por ejemplo, es menor la productividad al recomenzar el trabajo después de un periodo de descanso— carecen de interés por lo que se refiere a la oferta de trabajo en el mercado. <<

[13] V. pp. 357-364. <<

[14] Suele limitarse temporalmente la llamada «Revolución Industrial» a los reinados de los dos últimos Jorges de la rama

británica de los Hanóver en consciente deseo de dramatizar la historia económica para que venga a coincidir con los procrusteanos esquemas marxistas. La evolución que fue transformando los sistemas medievales de producción hasta llegar a los métodos típicos de la empresa libre fue un largo proceso que comenzó siglos antes de 1760 y que, ni siquiera en Inglaterra, había quedado completado en 1830. Es cierto que el desarrollo industrial de Gran Bretaña se aceleró grandemente durante la segunda mitad del siglo XVIII. Podemos, pues, emplear el término «Revolución Industrial» al examinar las connotaciones emocionales que el mismo sugirió a fabianos y marxistas, a la Escuela Histórica y al Institucionalismo americano. <<

[15] J. L. Hammond y Bárbara Hammond, *The Skilled Labourer 1760-1832*, 2.ª ed., Londres 1920, p. 4. <<

[16] Durante la Guerra de los Siete Años murieron en acción 1512 marinos ingleses; en cambio, 133 708 bajas hubo entre desaparecidos y víctimas de enfermedades. V. W. L. Dom, *Competition for Empire 1740-1763*, Nueva York 1940, p. 114. <<

[17] J. L. Hammond y Bárbara Hammond, *loc. cit*. <<

[18] F. C. Dietz, *An Economic History of England*, Nueva York 1942, pp. 279 y 392. <<

[19] Margaret Mitchell, cuya popular novela *Lo que el viento se llevó* (Nueva York 1936) defiende la esclavitud en los estados americanos del sur, elude cuidadosamente toda referencia a los obreros de las grandes plantaciones, prefiriendo fijar su atención en los fámulos domésticos de los palacios coloniales, quienes constituían un grupo privilegiado dentro de la clase servil. <<

[20] Acerca de las doctrinas americanas en favor de la esclavitud v. Charles y Mary Beard, *The Rise of American Civilization* (1944), I, 703-710; y C. E. Merriam, *A History of American Political Theories*, Nueva York 1924, pp. 227-251. <<

[21] V. Coccoti, *Le Déclin de l'esclavage antique*, París 1910, pp. 292 y ss.; Salvioli, *Le Capitalisme dans le monde antique*, París 1906, pp. 141 y ss.; Cairnes, *The Slave Power*, Londres 1862, p. 234. <<

CAPÍTULO XXII

LOS FACTORES ORIGINARIOS DE PRODUCCIÓN NO HUMANOS

[1] Ricardo, dice Fetter (*Encyclopaedia of the Social Sciences*, XVII, p. 291), formuló «una incompleta teoría marginal». <<

[2] V. Ammon, *Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie*, Jena 1924, pp. 54 ss. <<

[3] V., en tal sentido, Haney, *History of Economic Thought*, ed. rev., Nueva York 1927, p.

275. <<

[4] Las normas legales que pueden desgajar el derecho de caza, de pesca o de extracción de minerales de las restantes facultades dominicales del propietario de un terreno carecen de interés cataláctico. El término tierra para la cataláctica comprende también las áreas cubiertas por las aguas. <<

[5] El problema de la entropía cae también fuera del ámbito praxeológico. <<

[6] Ricardo. *Principles of Political Economy and Taxation*, p. 34 [tr. esp., FCE, México 1973]. <<

[7] En determinadas zonas geográficas, todo el terreno se aprovecha para el cultivo u otros usos. Pero ello es consecuencia de condiciones institucionales que impiden a los habitantes de dichas zonas el acceso a otros suelos

inexplotados de mayor feracidad. <<

[8] El valor de un terreno no debe confundirse con el de sus mejoras, es decir, las obras en él realizadas mediante la inversión de capital y trabajo, de condición inconvertible e inseparable, obras que facilitan la explotación de la parcela e incrementan la futura producción de la misma por unidad de futura inversión. <<

[9] Naturalmente, estas consideraciones se refieren sólo a las condiciones en que no hay barreras institucionales que perturben la movilidad del capital y el trabajo. <<

[10] Conviene, una vez más, reiterar que la construcción imaginaria de una economía de giro uniforme no puede llevarse, de modo lógicamente coherente, a sus últimas consecuencias (v. p. 303). En relación con los problemas que suscita la tierra, conviene resaltar dos hechos: en primer lugar, que dentro de una economía de giro uniforme caracterizada por la ausencia de todo cambio en la actividad económica, resulta impensable la compraventa de terrenos; en segundo término, no cabe olvidar que, para integrar en dicha construcción imaginaria la minería y la prospección petrolífera, es necesario atribuir a las vetas y pozos condición permanente y suponer que ni pueden agotarse ni variar su producción ni modificarse la cuantía de las inversiones. <<

CAPÍTULO XXIII

LOS DATOS DEL MERCADO

[1] V. p. 48. <<

[2] V. Strigl, *Die ökonomischen Kategorien und die Organisation der Wirtschaft*, Jena 1923, pp. 18 ss. <<

[3] V. Cohen y Nagel, *An Introduction to Logic and Scientific Method*, Nueva York 1939, pp. 316-322. <<

[4] La mayoría de los reformadores sociales, fundamentalmente Fourier y Marx, silencian cuán escasos son los medios que la naturaleza espontáneamente pone a disposición del hombre para cubrir sus necesidades. Según tales autores, si no hay abundancia de todo, se debe exclusivamente a la imperfección del sistema capitalista de producción; la escasez desaparecerá tan pronto como se alcance la «fase superior» del comunismo. Una destacada personalidad menchevique, no pudiendo lógicamente negar todas esas cortapisas que la naturaleza opone al bienestar del hombre, en el más genuino estilo marxista, llega a acusar a nuestro universo físico de ser «el más inicuo de todos los explotadores». *Cfr.* Mania Gordon, *Workers Befare and After Lenin*, Nueva York 1941, pp. 227-458. <<

[5] Los efectos que la coacción o la violencia provocan sobre el mercado serán analizados en la Sexta Parte de este tratado. <<

[6] V. Albert L. Meyers, *Modern Economics*, Nueva York 1946, p. 672. <<

[7] La democracia, sea política o económica, invariablemente provoca tal efecto. Las elecciones no garantizan que la persona elegida esté libre de todo defecto; simplemente atestiguan que la mayoría de los electores prefieren ése a los restantes candidatos. <<

[8] Por lo que atañe a las variaciones que pueden registrar los factores determinantes del poder adquisitivo del dinero, v. p. 500 y, en relación con el consumo y la acumulación de capital, pp. 615-617. <<

[9] V. pp. 754-755. <<

[10] Los gobiernos occidentales desde finales del siglo XVIII empezaron a promulgar leyes con vistas a proteger la riqueza forestal. Pero sería un grave error atribuir a dichas normas la conservación de los bosques europeos. Hasta mediados del siglo XIX no existieron servicios administrativos de ningún género que hicieran cumplir tales disposiciones. No es sólo eso; las autoridades de Austria o Prusia, y no digamos nada de los gobernantes de los otros estados alemanes de menor importancia, carecían de poder bastante para obligar a los aristócratas y señores locales a observar las leyes. Ningún funcionario público hubiera osado antes de 1914 llamar la atención en ninguna materia a un magnate de Bohemia o Silesia o a un *Standesherr* teutónico. Los príncipes y condes, por propio interés, cuidaban sus bosques. Precisamente porque los consideraban propiedad particular, que nadie podía quitarles, procuraban mantener incólume la renta de sus fincas y el valor de sus posesiones. <<

[11] O sea, en otras palabras, que estiman economías externas el dar a tierras y bosques el trato que su conservación

requiere. <<

[12] V. el brillante estudio que Henry Hazlitt dedica al gasto público en su libro *Economics in One Lesson*, Nueva York 1946, pp. 19-20, *La economía en una lección* [tr. esp. en Unión Editorial, 2.ª ed., Madrid 1981]. <<

[13] V. pp. 166-168. <<

[14] V. pp. 438-441. <<

CAPÍTULO XXIV

ARMONÍA Y CONFLICTO DE INTERESES

[1] V. Montaigne, *Essais*, ed. F. Strowski, I, cap. XXII, Burdeos 1906, I, pp. 135-136; A. Oncken, *Geschichte der Nationalökonomie*, Leipzig 1902, pp. 152-153; E. F. Heckscher, Mercan *tilism*, trad. de M. Shapiro, Londres 1935, II, pp. 26-27 [tr. esp., FCE, 1943]. <<

[2] V. Luis Napoleón Bonaparte, *Extinction du pauperismo*, ed. popular, París 1848, p. 6. <<

[3] En la frase transcrita, H. G. Wells (*The World of William Clissold*, Libro IV, sec. 10) quiso resumir la opinión de un típico representante de la nobleza británica. <<

[4] La ley de Malthus es una ley biológica, no praxeológica. Su conocimiento, sin embargo, resulta indispensable para la praxeología al objeto de precisar debidamente, *contrario sensu*, las notas típicas de la acción humana. Los economistas hubieron de formularla ante la incapacidad de los cultivadores de las ciencias naturales para descubrirla. Tal averiguación de la ley de la población destruye, por otra parte, el mito popular que considera atrasadas las ciencias de la acción humana, las cuales —supone— han de apoyarse en las ciencias naturales. <<

[5] Malthus, igualmente, le empleó sin ninguna implicación

valorativa ni ética. V. Bonar, *Malthus and His Work*, Londres 1885, p. 53. Podría sustituirse la expresión *freno moral* por *freno praxeológico*. <<

[6] Por intereses «rectamente entendidos» entendemos los intereses «a largo plazo». <<

[7] V. Bentham, *Principles of the Civil Code*, en Works, I, 309. <<

[8] La doctrina oficial de la Iglesia Católica se halla contenida en la encíclica *Quadragesimo anno*, de Pío XI (1931). La teoría de la religión oficial inglesa halló su mejor expositor en el arzobispo de Canterbury, William Temple; v. su libro *Christianity and the Social Order*, Penguin Special, 1942. El más destacado representante del protestantismo continental europeo es Emil Brunner, autor de *Justice and Social Order*, trad. por M. Hottinger, Nueva York 1945. Documento especialmente significativo es el aprobado por el Consejo Mundial de las Iglesias en septiembre de 1948, que, al tratar de «La Iglesia y el desorden de la Sociedad», señala las normas que deben guiar la actuación de las confesiones religiosas (más de ciento cincuenta) representadas en dicho Consejo. Nicolás Berdiaef, el más caracterizado defensor de la ortodoxia rusa, expone sus ideas en *The Origin of Russian Comunism*, Londres 1937, especialmente pp. 217-218 y 225. Los marxistas —suele afirmarse— se distinguen de los demás socialistas y de los intervencionistas en ser partidarios de la lucha de clases, mientras lo que quieren los segundos es superarla adoptando las oportunas medidas, pues sólo la consideran lamentable fruto derivado del irreconciliable conflicto de intereses que desata el capitalismo. Los marxistas, sin embargo, no preconizan y propugnan la lucha de clases *per se*; recurren a ella sólo por considerar que es el único

mecanismo que puede liberar las «fuerzas productivas», esos misteriosos poderes que regulan el desarrollo histórico de la humanidad y que inexorablemente pugnan por instaurar una sociedad «sin clases» que, como es natural, desconocerá los conflictos de intereses clasistas. <<

[9] La evidencia de que el cálculo económico es imposible bajo el socialismo proporciona sólidos razonamientos para refutar semejante falacia. Véase más adelante la Quinta Parte de este tratado. <<

[10] V. pp. 711-718. <<

[11] El expositor más brillante de la idea criticada fue John Stuart Mill (*Principles of Political Economy*, pp. 126 ss, Londres, ed. de 1867 [tr. esp., FCE, México 1951]). Mill pretendía discutir la objeción generalmente opuesta al socialismo según la cual la supresión de todo incentivo egoísta reduciría la productividad laboral. Mill, sin embargo, jamás llegó a cegarse hasta el punto de suponer que el socialismo haría aumentar la producción. La tesis de Mill es objeto de detallado examen y refutación por Mises, *Socialism*, pp. 173-181 [tr. esp., Unión Editorial, 5.ª edición, 2007]. <<

[12] Éste es el argumento esgrimido por muchos y renombrados socialistas cristianos. Los marxistas comenzaron asegurando que la propiedad pública de los medios de producción enriquecería a todos en forma sin precedentes. Sólo más tarde variaron de táctica. El obrero soviético —aseguran ahora— es mucho más feliz que el americano pese a su menor nivel de vida; trabajar bajo un régimen socialmente justo le compensa ampliamente de otras ventajas puramente materiales. <<

[13] V. pp. 357-358. <<

[14] V., al respecto, la Sexta Parte de esta obra. <<

[15] V. Spann, *Der wahre Staat*, Leipzig 1921, p. 249. <<

[16] V. pp. 440-443 y 971-974. <<

[17] Rappard, en *Le Nationalisme économique et la Société des Nations*, París 1938, enjuicia los escasos y fallidos intentos realizados por la Sociedad de Naciones para poner fin a la guerra económica. <<

CAPÍTULO XXV

LA CONSTRUCCIÓN IMAGINARIA DE UNA SOCIEDAD

[1] V. pp. 846-847. <<

[2] Todavía, sin embargo, en Estados Unidos, hay quienes quisieran desarticular la producción en gran escala y eliminar las grandes empresas. <<

[3] V. Marx, *Das Kapital*, 7.ª ed., Hamburgo 1941, I, 728. <<

[4] *Ibíd.* <<

CAPÍTULO XXVI

LA IMPOSIBILIDAD DEL CÁLCULO ECONÓMICO BAJO EL SOCIALISMO

[1] V. pp. 300-305. <<

[2] Idea tan desatinada no merecería ni ser mencionada si no fuera porque procede de ese grupo tan activo y entrometido que forman los «positivistas lógicos», siempre pregonando planes para la «unificación de todas las ciencias». V. en este sentido los escritos de su fallecido jefe Otto Neurath, quien, en 1919, estuvo al frente del departamento de socialización de la efímera república soviética de Múnich, especialmente su *Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft*, Múnich 1919, pp. 216 ss. También C. Landauer, *Planwirtschaft und Verkehrswirtschaft*, Múnich y Leipzig, 1931 [tr. esp.: *Teoría de la planificación económica*, FCE, México 1948]. <<

[3] Por «mejor», naturalmente, queremos decir más satisfactorio desde el punto de vista de los consumidores. <<

[4] Nos referimos, desde luego, sólo a aquellos socialistas y comunistas expertos en cuestiones económicas, como los profesores H. D. Dikinson y Oskar Lange. La obtusa «intelectualidad» sigue supersticiosamente aferrada a su fe en la superioridad del socialismo. Es ciertamente lenta la muerte de las quimeras. <<

[5] V. pp. 369-373. <<

[6] V. Mises, *Socialism*, pp. 137 a 142; Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago 1948, pp. 119-208. T. J. B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society*, Londres 1949, pp. 129 ss. <<

[7] V. H. D. Dickinson, *Economics of Socialism*, Oxford 1939, pp. 191. <<

[8] El estado corporativo se estudia más adelante, pp. 962-967. <<

[9] Por oferta total entendemos el total inventario de tales bienes, dividido, como es natural, en las correspondientes clases, con especificación de las respectivas cantidades. Cada clase comprende sólo aquellas unidades que en cualquier sentido (por ejemplo, en razón a su ubicación) tienen idéntica capacidad para satisfacer las necesidades de que se trata. <<

[10] Sólo cuando el progreso técnico alcanzara su fase final y definitiva vendrían a coincidir T_1 y T_n. <<

[11] En relación con este problema algebraico, v. Pareto, *Manuel d'économie politique*, París 1927, 2.ª ed., pp. 233 ss [tr. esp., Ed. Atalaya, Buenos Aires 1945] y Hayek, *Collectivist Economic Planning*, Londres 1935, pp. 107-214. Por lo demás, la construcción de computadoras electrónicas no afecta a nuestro problema. <<

CAPÍTULO XXVII

EL GOBIERNO Y EL MERCADO

[1] V. pp. 315-316. <<

[2] V. pp. 895-905. <<

[3] V. A. T. Hansen, «Social Planning for Tomorrow», en *The United States after the War*, Cornell University Lectures, Ithaca 1945, pp. 32-33. <<

[4] V. pp. 381-383. <<

[5] Tercera ed., Oxford 1934, p. 74. <<

[6] Quinta ed., Springfield 1946, p. 73. <<

[7] V. Discursos radiados de Laski, «Revolution by Consent», editado en *Talks*, X, núm. 10 (octubre 1945), 7. <<

[8] Es frecuente hoy en día justificar los golpes revolucionarios de inspiración comunista alegando la corrupción del gobierno atacado. Este tipo de argumento fue sobre todo manejado por una parte de la prensa americana y por aquellos políticos que tan decisivamente apoyaron a los comunistas chinos, primero, y a las fuerzas castristas, después, en sus respectivas luchas contra los regímenes de Chiang Kai-Chek y Batista, cuya corrupción se pregonó a los cuatro vientos. Pero lo cierto es que de este modo se puede justificar todo asalto comunista contra cualquier gobierno intervencionista que no deje operar libremente al mercado en auténtico régimen de *laissez faire*, pues, invariablemente, en

todos ellos, como hemos visto, habrá necesariamente corrupción de una u otra clase. <<

CAPÍTULO XXVIII

EL INTERVENCIONISMO FISCAL

[1] V. Harley Lutz, Guideposts to a Free Economy, Nueva York 1945, p. 76. <<

[2] Éste es el método corriente de abordar los problemas de las finanzas públicas. V., por ejemplo, Ely, Adams, Lorenz y Young, *Outlines of Economics*, 3.ª ed., Nueva York 1920, p. 702. <<

[3] *Ibíd.* <<

CAPÍTULO XXIX

LA RESTRICCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

[1] Las pérdidas y las ganancias empresariales no son influidas por la legislación laboral; dependen exclusivamente, como sabemos, del mayor o menor acierto con que el empresario ha sabido adaptar la producción a las cambiantes condiciones del mercado; la legislación laboral actúa como simple factor de cambio. <<

[2] V. pp. 726-730. <<

[3] Esto llegó a ser defendido por algunos pensadores nazis. V. Sombart, *A New Social Philosophy*, pp. 242-245. <<

[4] V. *supra*, pp. 573-585. <<

[5] Para análisis detallado, v. pp. 740-742. <<

[6] V. pp. 536-541. <<

[7] Ver también lo que anteriormente se dijo de los carteles, pp. 439-443. <<

[8] En cuanto a las objeciones a esta tesis en relación con el efecto Ricardo, v. pp. 913-916. <<

CAPÍTULO XXX

LA INTERVENCIÓN DE LOS PRECIOS

[1] Al objeto de alcanzar una mayor sencillez expositiva, la presente sección se limita al estudio de las repercusiones de los precios máximos impuestos a los bienes de consumo, dedicándose la siguiente al examen de los temas relativos a los salarios mínimos. Sin embargo, *mutatis mutandis*, la argumentación mantiene análoga eficacia, tanto si se trata de precios mínimos como de salarios máximos. <<

[2] V. pp. 474-477. <<

[3] V. Rostovtzeff, *The Social and Economic History of the Roman Empire*, Oxford 1926, p. 187 [tr. esp., Espasa Calpe, Madrid 1981]. <<

[4] *Corpus iuris civilis*, 1 un. C. X. 37. <<

[5] *Cfr.* W. H. Beveridge, *Full Employment in a Free Society*, Londres 1944, pp. 362-371. <<

[6] *Cfr.* Hutt, *The Theory of Collective Bergaining*, pp. 10-21 [ed. esp.: *La contratación colectiva*, Unión Editorial, Madrid 1975]. <<

[7] *Cfr.* Marx, *Value, Price and Profit*, ed. E. Marx Avelling, Chicago, Charles H. Kerr and Company, p. 125. <<

[8] *Cfr.* A. Lozovsky, *Marx and the Trade Unions*, Nueva York 1935, p. 17. <<

[9] *Cfr.* Marx, *op. cit.*, pp. 126-127. <<

[10] V. pp. 947-967. <<

[11] V. pp. 365-397. <<

[12] V. Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, cap. I, secc. V [tr. esp., FCE, México 1978]. La expresión «efecto Ricardo» la acuñó Hayek. V. su obra *Profits, Interest and Investment*, Londres 1939, p. 8. <<

[13] Dado que nuestro estudio se contrae a las condiciones de una economía de mercado, podemos prescindir de los efectos consuntivos que sobre el capital provocan los empréstitos públicos. <<

[14] V. pp. 622-623. <<

[15] El ejemplo es meramente hipotético. Tan poderoso sindicato probablemente lo que hubiera hecho es vetar el empleo de dispositivos mecánicos en la carga y descarga de buques, con el pretexto de «crear mayor número de empleos». <<

[16] V. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres 1936, p. 264 [tr. esp., FCE, 9.ª reimpresión, México 1977]. Para un examen crítico de esta idea, ver Albert Hahn, «Déficit Spending and Private Enterprise», *Postwar Readjustments Bulletin*, núm. 8, U. S. Chamber of Commerce, 28-29; Henry Hazlitt, *The Failure of the «New Economics»*, Princeton 1959, pp. 263-295 [tr. esp., Aguilar, Madrid 1961]. Sobre el éxito de la estratagema keynesiana en los años 30, v. pp. 935-936. <<

[17] V. Sylvester Petro, *The Labour Policy of the Free Society*, Nueva York 1957; Roscoe Pound, *Legal Inmunities of Labor Unions*, Washington, D. C., American Enterprise Association, 1957. <<

CAPÍTULO XXXI

LA MANIPULACIÓN DEL DINERO Y DEL CRÉDITO

[1] V. pp. 495-497. <<

[2] V. pp. 551-552. <<

[3] V. *infra*, sección 6 de este capítulo. <<

[4] V. P. A. Samuelson, «Lord Keynes and the General Theory», *Econometrica*, 14 (1946), p. 187; reimpreso en *The New Economics*, ed. S. E. Harris, Nueva York 1947, p. 145. <<

[5] La Banca, mientras no cree nuevos medios de pago (bien emitiendo billetes o bien abriendo nuevos créditos), jamás puede provocar la euforia alcista, aunque reduzca el interés a un tipo inferior a aquél que el mercado libre señalaría. En tal caso, sencillamente, estaría haciendo un regalo a sus prestatarios. Quienes de verdad desean evitar la euforia alcista, para no padecer su inevitable secuela, la depresión, deben lógicamente deducir de la teoría del ciclo monetario que el que la Banca rebaje o no el interés carece de importancia; lo importante es que no haga expansión crediticia. Cierto que, al principio, la expansión crediticia impone una transitoria rebaja del interés, pero esto no afecta al problema que nos ocupa. El profesor Haberler (*Prosperity and Depression*, pp. 65-66 [tr. esp., FCE, México 1953]) no advirtió esta circunstancia, por lo que su crítica carece de

validez. <<

[6] V. Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, pp. 256 a 261. <<

[7] Liga de las Naciones, *Economic Stability in the Post-War World*. Informe del Comité de Depresiones Económicas, II, Ginebra 1945, p. 173. <<

[8] Los intervencionistas, al referirse a las medidas anticíclicas, invocan siempre los supuestos éxitos que tal política tuvo en Suecia. Cierto es que entre 1932 y 1939 el gobierno sueco duplicó sus gastos e inversiones. Ello, sin embargo, no fue causa, sino efecto, de la prosperidad que a la sazón disfrutaba el país gracias exclusivamente al rearme alemán. No sólo pudieron los suecos incrementar enormemente sus exportaciones a Alemania, sino que además se vieron libres de la competencia germánica en el mercado internacional. Las exportaciones suecas de 1932 a 1938 aumentaron por esta razón (en miles de toneladas) según sigue: mineral de hierro, de 2219 a 12 495; lingotes, de 31 047 a 92 980; ferroaleaciones, de 15 453 a 28 605; otros tipos de hierro y acero, de 132 287 a 256 146; maquinaria, de 46 230 a 70 605. Había 144 000 parados en 1932, y 165 000, en 1933. Pero, tan pronto como el rearme alemán tomó impulso, el paro fue reduciéndose, de 115 000 en 1934 y 62 000 en 1935, a 16 000 en 1938. El autor del «milagro» no fue, en este caso, Keynes sino Hitler. <<

CAPÍTULO XXXII

CONFISCACIÓN Y REDISTRIBUCIÓN

[1] No parece necesario reiterar que el empleo de conceptos de tipo político resulta inadecuado para el estudio de los problemas económicos. V. pp. 331-332. <<

[2] V. A. B. Lerner, *The Economics of Control, Principles of Welfare Economics*, Nueva York, 1944, pp. 307-308 [tr. esp., FCE, México 1951]. <<

[3] V. pp. 640-642. <<

[4] V. pp. 619-622. <<

[5] Cuando hablamos de capital disponible no debemos perder de vista que, por su carácter de inconvertibles, hay siempre bienes de capital inutilizados e inaprovechables. <<

CAPÍTULO XXXIII

SINDICALISMO Y CORPORATIVISMO

[1] V. F. R. Fairchild, *Profits and the Ability to Pay Wages*, Irvington-on-Hudson 1946, p. 47. <<

[2] El estudio más completo del socialismo gremial es el de Sidney y Beatrice Webb, *A Constitution for the Socialist Commonwealth of Great Britain*, Londres 1920. El principal tratado sobre el corporativismo es el de Ugo Papi, *Lezioni di Economia Generale e Corporativa*, vol. III, Padua 1934. <<

[3] Mussolini, el 13 de enero de 1934, declaró ante el Senado: «Solo in un secondo tempo, quando le categorie non abbiano trovato la via dell' accordo e dell' equilibrio, lo Stato potrà intervenire» (cit. por Papi, *op. cit.*, p. 225). <<

[4] Sidney y Beatrice Webb, *op. cit.*, pp. 227 y ss. <<

CAPÍTULO XXXIV

LA ECONOMÍA DE GUERRA

[1] Señalado exponente de este tipo de interpretación es la obra *Makers of Modern Strategy, Military Thought from Machiavelli to Hitler*, editada por E. M. Earle, Princeton University Press, 1944. V. especialmente el artículo de R. R. Palmer, pp. 49-53. <<

[2] En este orden de ideas, el trigo producido al amparo de protecciones arancelarias en el territorio del Reich alemán debe igualmente considerarse *Erstaz*. Nótese que para nosotros el sucedáneo es un mero concepto económico que no precisa de definiciones ni físicas ni técnicas. <<

[3] V. Hegel, *Vorlesungen über die Philosophie der Weltgeschichte*, Leipzig 1920, pp. 930-931. <<

CAPÍTULO XXXV

EL PRINCIPIO DEL BIENESTAR FRENTE AL PRINCIPIO DEL MERCADO

[1] V. Sulzbach, *German Experience with Social Insurance*, Nueva York 1947, pp. 22-32. <<

[2] V. pp. 349-351 y 872-873. <<

[3] V. pp. 378-379. <<

[4] V. pp. 947-953. <<

[5] Esto no significa coincidir con las teorías que justificaban el fenómeno del interés como un «premio» al sacrificio del ahorrador. En nuestro mundo no existe ningún ente mítico que premie o que castigue. Ya antes, en el capítulo XIX, analizamos qué es y qué representa el interés. Ahora bien, frente a las ironías tan poco oportunas de un Lassalle (*Herr Bastiat-Schulze von Delitzsch en Gesammelte Reden und Schriften*, ed. Bernstein, V, 167), ampliamente difundidas por muchos libros de texto, bueno es reiterar que el ahorro es siempre privación (*Entbehrung*), por cuanto supone dejar de disfrutar hoy de algo. <<

[6] Es indiferente, a estos efectos, que la entrega la efectúe el propio Pablo o su patrono por mandato legal. V. p. 712. <<

[7] Nos referimos fundamentalmente al profesor A. C. Pigou, a su libro *The Economics of Welfare* [tr. esp., Aguilar, Madrid 1946] y a diversos artículos suyos. Para una crítica de

las ideas de Pigou, v. Hayek, *Profits, Interest and Investment*, Londres 1939, pp. 83-134. <<

[8] V. F. H. Knight, «Professor Mises and the Theory of Capital», *Economica*, VIII (1941), 409-427. <<

[9] V. Aristóteles, *Política*, lib. II, cap. III, en *The Basic Works of Aristotle*, ed. R. McKeon, Nueva York 1945, pp. 1148 ss [tr. esp., Gredos, Madrid 1988]. <<

[10] Es inútil pretender dilucidar esta incógnita recurriendo a las estadísticas en una época como la nuestra con permanente inflación y expansión crediticia. <<

[11] V. pp. 272-275. <<

[12] Si buscas su monumento, contempla cuanto te rodea. <<

Capítulo XXXVI

LA CRISIS DEL INTERVENCIONISMO

[1] El tipo impositivo de la contribución sobre la renta en los Estados Unidos, para los ingresos comprendidos entre los 22 000 y los 26 000 dólares, era con arreglo a las disposiciones de 1942, del 52 por 100. Si no se hubiera sobrepasado en las rentas superiores el indicado porcentaje, la recaudación total se habría visto disminuida sólo en unos 249 millones de dólares, o sea, en un 2,8 por 100 de los ingresos totales por el concepto en cuestión. Es más: en el mencionado ejercicio, las rentas totales de quienes declararon ingresos anuales de 10 000 dólares y superiores importaron 8912 millones de dólares. Pues bien, la confiscación íntegra de tales rentas habría supuesto para el erario público una percepción inferior a la que efectivamente se obtuvo aplicando los más moderados módulos a la sazón vigentes, pues, en tal año, la hacienda pública americana recaudó 9046 millones de dólares. V. *A Tax Program for a Solvent America*, Committee on Postwar Tax Policy, Nueva York 1945, pp. 116-117, 120. <<

[2] V. pp. 369-374. <<

Capítulo XXXVII

EL CARÁCTER NO DESCRIPTIVO DE LA ECONOMÍA

[1] V. pp. 38-40. <<

CAPÍTULO XXXVIII

LA ECONOMÍA EN EL SISTEMA EDUCATIVO

[1] V., en relación con estos decisivos problemas epistemológicos, pp. 37-50; acerca de la economía «cuantitativa», pp. 66-70 y 421-424; y respecto a la diferente interpretación de la «revolución industrial», pp. 730-736. <<

[2] G. Santayana, hablando de cierto profesor de filosofía de la —entonces Real Prusiana— Universidad de Berlín, observa: «su misión consistía en ir penosamente tirando, por el camino de sirga que el Estado tenga a bien marcar, del correspondiente cargamento legal», *Persons and Places*, Nueva York 1945, II, p. 7. <<

Índice

La acción humana 3

Prefacio a la tercera edición 5

Estudio preliminar, por Jesús Huerta de Soto 8

- I. Introducción 8
- II. Principales ventajas comparativas de La acción humana 9
- III. El autor y su obra: Principales aportaciones de Mises a la Ciencia Económica 19
- IV. Las sucesivas ediciones de La acción humana 35
- V. El impulso dado por La acción humana al desarrollo de la Ciencia Económica 43
- VI. Método para el estudio y enseñanza de La acción humana 52
- VII. Conclusión 57

Introducción 59

- 1. Economía y Praxeología 59
- 2. El problema epistemológico de una teoría general de la acción humana 63
- 3. La teoría económica y la práctica de la acción humana 69
- 4. Resumen 74

Primera parte. La acción humana 75

- Capítulo I.— El hombre en acción 76
    - 1. Acción deliberada y reacción animal 76
    - 2. Los requisitos previos de la acción humana 80

Sobre la felicidad 81
Sobre los instintos y los impulsos 83
3. La acción humana como presupuesto irreductible 84
4. Racionalidad e irracionalidad; subjetivismo y objetividad en la investigación praxeológica 87
5. La causalidad como requisito de la acción 93
6. El alter ego 95
Sobre la utilidad de los instintos 101
El fin absoluto 103
El hombre vegetativo 103
Capítulo II.— Problemas epistemológicos de las ciencias de la acción humana 105
1. Praxeología e historia 105
2. El carácter formal y apriorístico de la praxeología 109
La supuesta heterogeneidad lógica del hombre primitivo 115
3. Lo apriorístico y la realidad 117
4. El principio del individualismo metodológico 123
El Yo y el Nosotros 126
5. El principio del singularismo metodológico 127
6. El aspecto individualizado y cambiante de la acción humana 130
7. Objeto y metodología específica de la historia 132
8. Concepción y comprensión 139
Historia natural e historia humana 151

9. Sobre los tipos ideales 152
10. El método de la economía política 161
11. Las limitaciones de los conceptos praxeológicos 170
Capítulo III.— La Economía y la rebelión contra la razón 174
1. La rebelión contra la razón 174
2. El aspecto lógico del polilogismo 179
3. Los aspectos praxeológicos del polilogismo 182
4. El polilogismo racial 194
5. Polilogismo y comprensión 199
6. En defensa de la razón 203
Capítulo IV.— Un primer análisis de la categoría de acción 208
1. Medios y fines 208
2. La escala valorativa 213
3. La escala de necesidades 216
4. La acción como cambio 217
Capítulo V.— El tiempo 220
1. El tiempo como factor praxeológico 220
2. Pasado, presente y futuro 222
3. La economización del tiempo 224
4. La relación temporal entre acciones 225
Capítulo VI.— La incertidumbre 230
1. Incertidumbre y acción 230
2. El significado de la probabilidad 232
3. Probabilidad de clase 234
4. Probabilidad de caso 238

5. La valoración numérica de la probabilidad de caso 244
6. Apuestas, juegos de azar, deportes y pasatiempos 248
7. La predicción praxeológica 251
Capítulo VII.— La acción en el mundo 253
1. La ley de la Utilidad Marginal 253
2. La ley del Rendimiento 267
3. El trabajo humano como medio 273
Trabajo inmediatamente remunerado y trabajo mediatamente remunerado 283
El genio creador 285
4. La producción 287
Segunda parte. La acción en el marco de la sociedad 291
Capítulo VIII.— La sociedad humana 292
1. La cooperación humana 292
2. Crítica de la concepción holística y metafísica de la sociedad 296
Praxeología y liberalismo 309
Liberalismo y religión 311
3. La división del trabajo 313
4. La ley de Asociación de Ricardo 316
Errores frecuentes relativos a la Ley de Asociación 319
5. Los efectos de la división del trabajo 322
6. El individuo en la sociedad 324
El mito de la comunión mística 326

7. La gran sociedad 329
8. El instinto de agresión y destrucción 332
Falsas interpretaciones de la moderna ciencia natural, especialmente del darwinismo 338
Capítulo IX.— El papel de las ideas 342
1. La razón humana 342
2. Concepción del mundo e ideología 344
La lucha contra el error 354
3. El poder 358
El tradicionalismo como ideología 363
4. El «mejorismo» y la idea de progreso 364
Capítulo X.— El intercambio en la sociedad 369
1. Cambio intrapersonal y cambio interpesonal 369
2. Vínculos contractuales y vínculos hegemónicos 371
3. La acción calculadora 376
Tercera parte. El cálculo económico 379
Capítulo XI.— Evaluación sin cálculo 380
1. La gradación de los medios 380
2. El trueque como ficción de la teoría elemental del valor y los precios 381
La teoría del valor y el socialismo 388
3. El problema del cálculo económico 390
4. El cálculo económico y el mercado 395
Capítulo XII.— El ámbito del cálculo económico 399
1. El carácter de las expresiones monetarias 399
2. Los límites del cálculo económico 404

3. La variabilidad de los precios 409
4. La estabilización 412
5. La raíz de la idea de estabilización 419
Capítulo XIII.— El cálculo monetario al servicio de la acción 427
1. El cálculo monetario como método del pensar 427
2. El cálculo económico y la ciencia de la acción humana 430
Cuarta parte. La cataláctica o la teoría del mercado 432
Capítulo XIV.— Ámbito y metodología de la cataláctica 433
1. La delimitación de los problemas catalácticos 433
La negación de la Economía 438
2. El método de las construcciones imaginarias 439
3. La economía pura de mercado 442
La maximización de los beneficios 446
4. La economía autística 449
5. El estado de reposo y la economía de giro uniforme 451
6. La economía estacionaria 462
7. La integración de las funciones catalácticas 464
La función empresarial en la economía estacionaria 470
Capítulo XV.— El mercado 472
1. Características de la economía de mercado 472
2. Capital y bienes de capital 476

3. El capitalismo 484
4. La soberanía del consumidor 493
El empleo metafórico de la terminología política 497
5. La competencia 498
6. La libertad 508
7. La desigualdad de rentas y patrimonios 522
8. La pérdida y la ganancia empresarial 525
9. Las pérdidas y ganancias empresariales en una economía progresiva 533
La condena moral del beneficio 542
Consideraciones sobre el fantasma del subconsumo y el argumento del poder adquisitivo 544
10. Promotores, directores, técnicos y funcionarios 546
11. El proceso de selección 559
12. El individuo y el mercado 566
13. La propaganda comercial 574
14. La «Volkswirtschaft» 579
Capítulo XVI.— Los precios 586
1. La formación de los precios 586
2. Valoración y tasación 593
3. El precio de los bienes de órdenes superiores 597
Una limitación en la formación de los precios de los factores de producción 605
4. La contabilidad de costes 606
5. La cataláctica lógica frente a la cataláctica 624

matemática
6. Los precios de monopolio 636
El tratamiento matemático de la teoría de los precios de monopolio 669
7. El buen nombre mercantil 671
8. El monopolio de demanda 678
9. Efectos de los precios de monopolio 680
10. La discriminación por parte del vendedor 686
11. La discriminación por parte del comprador 691
12. La interconexión de los precios 692
13. Precios y rentas 694
14. Precios y producción 697
15. La quimera de los precios no mercantiles 698
Capítulo XVII.— El cambio indirecto 704
1. Los medios de intercambio y el dinero 704
2. Consideraciones sobre algunos errores muy difundidos 705
3. Demanda y oferta de dinero 709
La importancia epistemológica de la teoría de Carl Menger sobre el origen del dinero 716
4. La determinación del poder adquisitivo del dinero 719
5. El problema de Hume y Mill y la fuerza impulsora del dinero 733
6. Variaciones del poder adquisitivo del dinero provenientes del lado monetario y del lado de las mercancías 738
Inflación y deflación; inflacionismo y deflacionismo 743

7. El cálculo monetario y las variaciones del poder adquisitivo 745
8. Expectativas de futuras variaciones del poder adquisitivo 748
9. El valor específico del dinero 752
10. Importancia de la relación monetaria 755
11. Los sustitutos monetarios 758
12. Límites a la emisión de medios fiduciarios 762
Observaciones sobre la libertad bancaria 778
13. Cuantía y composición de los saldos de tesorería 782
14. Las balanzas de pagos 787
15. Las cotizaciones interlocales 790
16. El tipo de interés y la relación monetaria 800
17. Los medios secundarios de intercambio 806
18. Interpretación inflacionista de la historia 813
19. El patrón oro 821
La cooperación monetaria internacional 829
Capítulo XVIII.— La acción y el transcurso del tiempo 833
1. La perspectiva en la valoración de los periodos temporales 833
2. La preferencia temporal como requisito esencial de la acción 840
Observaciones sobre la evolución de la teoría de la preferencia temporal 848
3. Los bienes de capital 850
4. Periodo de producción, periodo de espera y 856

periodo de provisión

Prolongación del periodo de provisión más allá de la presunta vida del actor 864

Algunas aplicaciones de la teoría de la preferencia temporal 865

5. La convertibilidad de los bienes de capital 868

6. La influencia del pasado sobre la acción 873

7. Acumulación, conservación y consumo de capital 887

8. La movilidad del inversor 892

9. Dinero y capital; ahorro e inversión 897

Capítulo XIX.— El interés 902

1. El fenómeno del interés 902

2. El interés originario 905

3. La cuantía del tipo de interés 915

4. El interés originario en la economía cambiante 918

5. El cómputo del interés 921

Capítulo XX.— El interés, la expansión crediticia y el ciclo económico 924

1. Los problemas 924

2. El componente empresarial en el interés bruto de mercado 926

3. La compensación por variación de precios como componente del interés bruto de mercado 930

4. El mercado crediticio 936

5. Los efectos de las variaciones de la relación monetaria sobre el interés originario 941

6. Efectos de la inflación y la expansión crediticia sobre el interés bruto de mercado 944
La pretendida ausencia de depresiones bajo la organización totalitaria 967
7. Efectos de la deflación y la contracción crediticia sobre el tipo de interés bruto de mercado 968
Diferencia entre expansión crediticia y simple inflación 975
8. La teoría monetaria o de crédito circulatorio de los ciclos económicos 976
9. La economía de mercado y los ciclos económicos 983
El papel que desempeñan los desaprovechados factores de producción en las primeras etapas del auge 989
Los errores de las explicaciones no monetarias del ciclo económico 991
Capítulo XXI.— Trabajo y salarios 998
1. Trabajo introversivo y trabajo extroversivo 998
2. La alegría y el fastidio en el trabajo 1001
3. Los salarios 1007
4. El paro cataláctico 1016
5. Salarios brutos y salarios netos 1021
6. Salario y subsistencia 1024
Comparación entre la explicación histórica de los salarios y el teorema regresivo 1036
7. La oferta de trabajo en cuanto afectada por su desutilidad 1036

Consideraciones sobre la interpretación popular de la «Revolución Industrial» 1047
8. Los salarios y las vicisitudes del mercado 1053
9. El mercado laboral 1056
El trabajo de esclavos y bestias 1061
Capítulo XXII.— Los factores originarios de producción no humanos 1068
1. Consideraciones generales sobre la teoría de la renta 1068
2. El factor temporal en la utilización de la tierra 1072
3. La tierra submarginal 1077
4. La tierra como lugar de ubicación 1079
5. El precio de la tierra 1081
El mito del suelo 1083
Capítulo XXIII.— Los datos del mercado 1085
1. La teoría y los datos 1085
2. La función del poder 1088
3. La función histórica de la guerra y la conquista 1090
4. El hombre como dato 1093
5. El periodo de ajuste 1095
6. Los límites de los derechos de propiedad y los problemas de los costes externos y las economías externas 1099
Las economías externas de la creación intelectual 1109
Privilegios y cuasi-privilegios 1111
Capítulo XXIV.— Armonía y conflicto de intereses 1112

1. El origen de los beneficios y las pérdidas en el mercado 1112
2. La limitación de la descendencia 1116
3. La armonía de los intereses «rectamente entendidos» 1126
4. La propiedad privada 1139
5. Los conflictos de nuestro tiempo 1142
Quinta parte. La cooperación social en ausencia del mercado 1149
Capítulo XXV.— La construcción imaginaria de una sociedad 1150
1. El origen histórico de la idea socialista 1150
2. La doctrina socialista 1157
3. Examen praxeológico del socialismo 1161
Capítulo XXVI.— La imposibilidad del cálculo económico bajo el socialismo 1164
1. El problema 1164
2. Pasados errores en el planteamiento del problema 1169
3. Modernas tentativas de cálculo socialista 1172
4. El método de la prueba y el error 1174
5. El cuasi-mercado 1177
6. Las ecuaciones diferenciales de la economía matemática 1184
Sexta parte. El mercado intervenido 1192
Capítulo XXVII.— El gobierno y el mercado 1193
1. La idea de un tercer sistema 1193
2. El intervencionismo 1195

3. Las funciones estatales 1199
4. La rectitud como norma suprema del comportamiento individual 1206
5. El significado del laissez faire 1216
6. La intervención directa del gobierno en el consumo 1219
De la corrupción 1223
Capítulo XXVIII.— El intervencionismo fiscal 1225
1. El impuesto neutro 1225
2. El impuesto total 1228
3. Objetivos fiscales y no fiscales del impuesto 1230
4. Los tres tipos de intervencionismo fiscal 1233

Capítulo XXIX.— La restricción de la producción 1235
1. Naturaleza de las medidas restrictivas 1235
2. El coste de las medidas restrictivas 1238
3. La restricción como privilegio 1244
4. La restricción como sistema económico 1255
Capítulo XXX.— La intervención de los precios 1260
1. El gobierno y la autonomía del mercado 1260
2. La reacción del mercado a la intervención del gobierno 1268
Consideraciones sobre las causas de la decadencia de la civilización clásica 1275
3. Los salarios mínimos 1278
Aspectos catalácticos del sindicalismo 1291
Capítulo XXXI.— La manipulación del dinero y del crédito 1294
1. El estado y el dinero 1294

2. Aspectos intervencionistas de la legislación sobre «curso forzoso» 1299
3. Evolución de los métodos modernos de manipulación monetaria 1303
4. Los objetivos de la devaluación monetaria 1308
5. La expansión crediticia 1316
El mito de las medidas anticíclicas 1323
6. El control exterior de cambios y los acuerdos bilaterales 1325
Capítulo XXXII.— Confiscación y redistribución 1330
1. La filosofía de la confiscación 1330
2. La reforma agraria 1332
3. La fiscalidad confiscatoria 1333
Tributación confiscatoria y riesgo empresarial 1339
Capítulo XXXIII.— Sindicalismo y corporativismo 1342
1. Sindicalismo 1342
2. Los errores del sindicalismo 1344
3. Elementos sindicalistas en las políticas populares 1347
4. Socialismo gremial y corporativismo 1350
Capítulo XXXIV.— La economía de guerra 1357
1. La guerra total 1357
2. La guerra y la economía de mercado 1364
3. Guerra y autarquía 1370
4. La inutilidad de la guerra 1374
Capítulo XXXV.— El principio del bienestar frente al principio del mercado 1378
1. La requisitoria contra la economía de

mercado 1378
2. La pobreza 1381
3. La desigualdad 1389
4. La inseguridad 1407
5. La justicia social 1410
Capítulo XXXVI.— La crisis del intervencionismo 1413
1. Los frutos del intervencionismo 1413
2. El agotamiento del fondo de reservas 1414
3. El fin del intervencionismo 1419
Séptima parte. El lugar de la Economía en la sociedad 1425
Capítulo XXXVII.— El carácter no descriptivo de la Economía 1426
1. La singularidad de la Economía 1426
2. Economía y opinión pública 1428
3. La ilusión de los viejos liberales 1429
Capítulo XXXVIII.— La Economía en el sistema educativo 1434
1. Los estudios económicos 1434
2. La economía como profesión 1437
3. La profesión de pronosticar 1440
4. La Economía y la Universidad 1443
5. La Economía y la educación general 1450
6. La Economía y el ciudadano 1452
7. La Economía y la libertad 1455
Capítulo XXXIX.— La economía y los problemas esenciales de la existencia humana 1457
1. Ciencia y vida 1457

2. La Economía y los juicios de valor 1460
3. Conocimiento económico y acción humana 1464
Notas del traductor 1465
Autor 1470
Notas 1472
Prefacio a la tercera edición 1472
Estudio preliminar 1473
Introducción 1515
Capítulo I.— El hombre en acción 1516
Capítulo II.— Problemas epistemológicos de las ciencias de la acción humana 1518
Capítulo III.— La Economía y la rebelión contra la razón 1522
Capítulo V.— El tiempo 1524
Capítulo VI.— La incertidumbre 1526
Capítulo VII.— La acción en el mundo 1527
Capítulo VIII.— La sociedad humana 1529
Capítulo IX.— El papel de las ideas 1531
Capítulo X.— El intercambio en la sociedad 1532
Capítulo XI.— Evaluación sin cálculo 1533
Capítulo XII.— El ámbito del cálculo económico 1535
Capítulo XIII.— El cálculo monetario al servicio de la acción 1537
Capítulo XIV.— Ámbito y metodología de la cataláctica 1538
Capítulo XV.— El mercado 1541
Capítulo XVI.— Los precios 1546
Capítulo XVII.— El cambio indirecto 1549

Capítulo XVIII.— La acción y el transcurso del tiempo 1554
Capítulo XIX.— El interés 1557
Capítulo XX.— El interés, la expansión crediticia y el ciclo económico 1559
Capítulo XXI.— Trabajo y salarios 1562
Capítulo XXII.— Los factores originarios de producción no humanos 1566
Capítulo XXIII.— Los datos del mercado 1568
Capítulo XXIV.— Armonía y conflicto de intereses 1571
Capítulo XXV.— La construcción imaginaria de una sociedad 1575
Capítulo XXVI.— La imposibilidad del cálculo económico bajo el socialismo 1576
Capítulo XXVII.— El gobierno y el mercado 1578
Capítulo XXVIII.— El intervencionismo fiscal 1580
Capítulo XXIX.— La restricción de la producción 1581
Capítulo XXX.— La intervención de los precios 1582
Capítulo XXXI.— La manipulación del dinero y del crédito 1584
Capítulo XXXII.— Confiscación y redistribución 1586
Capítulo XXXIII.— Sindicalismo y corporativismo 1587
Capítulo XXXIV.— La economía de guerra 1588
Capítulo XXXV.— El principio del bienestar frente al principio del mercado 1589
Capítulo XXXVI.— La crisis del intervencionismo 1591
Capítulo XXXVII.— El carácter no descriptivo de la Economía 1592
Capítulo XXXVIII.— La Economía en el sistema 1593

educativo